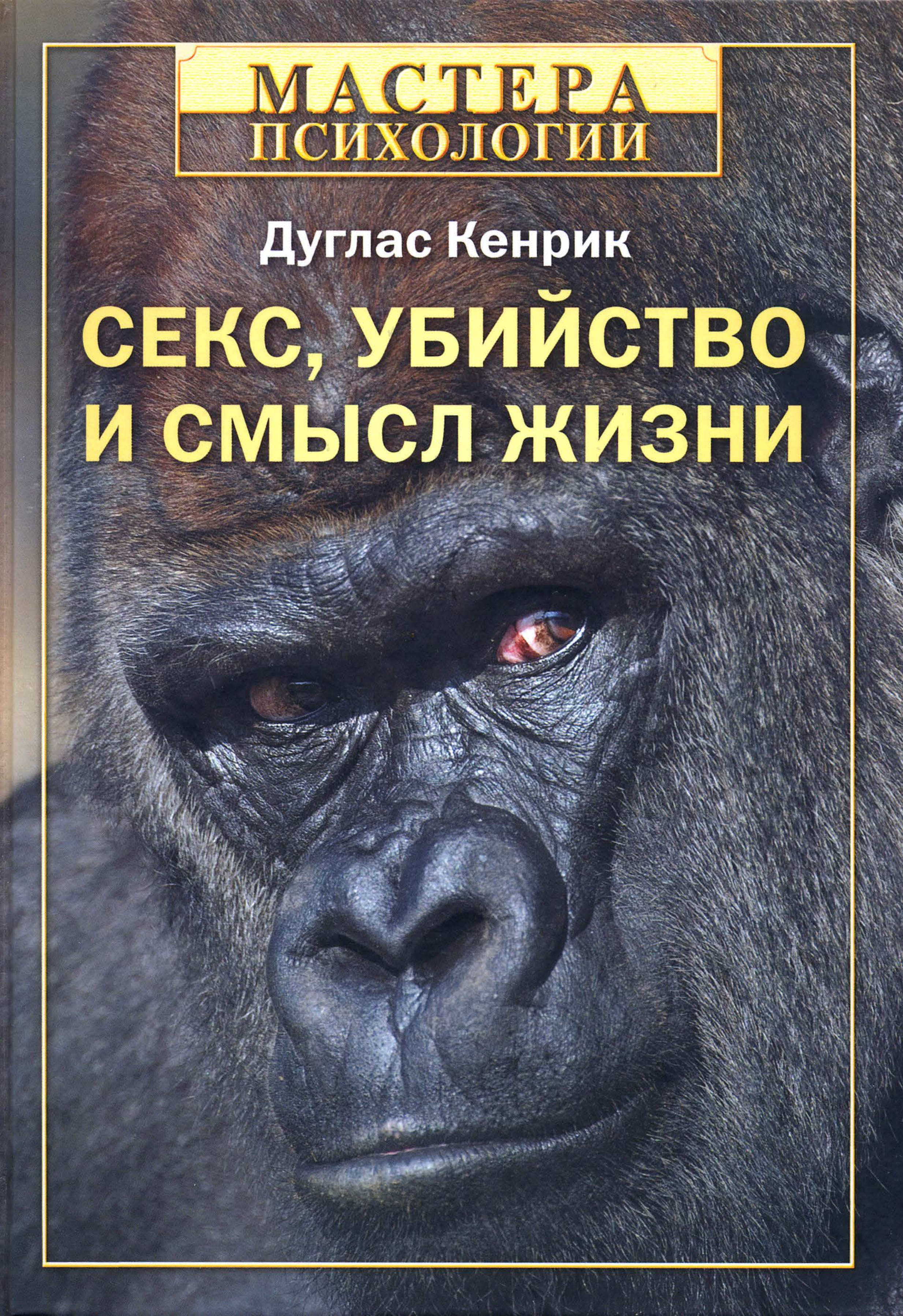

МАСТЕРА ПСИХОЛОГИИ
Дуглас Кенрик
СЕКС, УБИЙСТВО И СМЫСЛ ЖИЗНИ

Когда размышляешь об эволюционной психологии, что приходится делать все чаще и чаще всем, кто занимается изучением поведения людей и животных, на ум приходит имя Дугласа Кенрика. В силу своей уникальной способности находить ответы на вопросы, волнующие человечество, он находится одновременно в центре и на вершине этой развивающейся области знания.

Роберт Чалдини,
профессор Аризонского университета,
автор бестселлера «Психология влияния»

SEX,
MURDER,
AND THE
MEANING OF LIFE

A Psychologist Investigates How
Evolution, Cognition, and Complexity are
Revolutionizing Our View of Human Nature

DOUGLAS T. KENRICK

BASIC BOOKS
A Member of the Perseus Books Group
New York

Дуглас Кенрик

СЕКС, УБИЙСТВО И СМЫСЛ ЖИЗНИ



Москва · Санкт-Петербург · Нижний Новгород · Воронеж
Ростов-на-Дону · Екатеринбург · Самара · Новосибирск
Киев · Харьков · Минск
2012

ББК 60.556.5
УДК 316.342
Р67

Кенрик Д.
Р67 Секс, убийство и смысл жизни. — СПб.: Питер, 2012. — 224 с.: ил.

ISBN 978-5-459-01125-8

Перед вами новая книга известного американского психолога Дугласа Кенрика.

Рассматривая человеческую природу с позиций эволюционной психологии, автор приходит к выводу, что за цивильным фасадом скрывается довольно дикое нутро и что люди гораздо больше похожи на завывающих гиен и кричащих бабуинов, чем мы привыкли думать, со всеми своими гомицидальными тенденциями и сексуальными фантазиями. А иррациональное поведение людей на самом деле глубоко рационально, включая расовые предрассудки, склонность к однодневным стоянкам и чрезмерное потребление.

Автор вскрывает истинную природу социальных проблем, международных конфликтов и глобальных рынков, поражая читателя яркими метафорами и нестандартными жизненными примерами и давая новые ответы на наиболее важные вопросы современной действительности.

ББК 60.556.5
УДК 316.342

ISBN 978-0-465-02044-7 англ.
ISBN 978-5-459-01125-8

Оглавление

Предисловие к русскому изданию

Отечественный читатель не в первый раз встречается с данным автором. Переведены и изданы его книги в соавторстве с Робертом Чалдини и Стивеном Нейбергом «Законы и тайны поведения человека: Новейшая психологическая энциклопедия» (2008) и «Психологический атлас поведения человека» (2008) в серии «Новейшая психологическая энциклопедия», а также «Влияние. Социальная психология. Пойми себя, чтобы понять других» (2002), «Агрессия. Социальная психология. Пойми себя, чтобы понять других» (2002). Эти книги уже нашли свою аудиторию.

Мы впервые знакомимся с этим автором вне привычного нам окружения его соавторов.

Дуглас Кенрик — профессор Аризонского университета, автор многочисленных работ по социальной психологии, член редакций многих международных психологических журналов.

Предлагаемая книга несколько отличается от того, что было издано в нашей стране ранее. Книга посвящена важнейшим проблемам эволюционной психологии. У нас как-то не очень принято говорить об эволюции, поскольку временами насаждается представление о том, что относительно происхождения человека есть множество различных концепций, и эволюционная теория — лишь одна из них. С научной точки зрения есть лишь одна теория, объясняющая происхождение человека, и это эволюционная теория. Теория креационизма, которая часто противопоставляется ей, является теорией лишь по названию, а не по сути, и не соответствует требованиям, предъявляемым к научным теориям. В связи с таким положением у нас пока нет и направления «эволюционная психология», хотя в мировой науке существует много журналов, посвященных анализу поведения человека с позиции его эволюционного развития. С этой точки зрения книга Дугласа Кенрика представляет несомненный интерес.

Автор пытается посмотреть на поведение современных людей с позиции эволюциониста: почему то или иное поведение некогда возникло, какие при-

чины поддерживали его на протяжении многих веков, почему длительное воздействие культуры не повлияло на него?

Он берет для анализа одновременно и наиболее проблемные, и наиболее часто встречающиеся примеры поведения. Почему многие ловят себя на мысли, что они хотят кого-то убить? Почему немолодые мужчины предпочитают молоденьких девушек? Почему молоденькие девушки выбирают состоятельных мужчин? Что же реально составляет смысл жизни современного человека?

Удивительно, но ответы на эти вопросы он находит в эволюционном происхождении человека. Важной особенностью является и то, что автор пытается найти ответы на разных уровнях анализа, опираясь на эволюционный, исторический подходы, рассматривая специфический жизненный путь человека и, наконец, разбирая непосредственные пусковые механизмы поведения.

Можно было бы предположить, что сведение столь сложно организованного поведения человека до поведения его животного предка выглядит упрощенным и неуместным. Однако все описываемые факты и их анализ вызывают доверие, поскольку исследования, с помощью которых получены данные, выполнены тщательно. Весьма импонирует постоянное обращение автора к собственному опыту и анализу собственных ошибок.

Во введении автор представляет идею своей книги.

Первая глава знакомит читателя с тем временем, когда эволюционная психология только зарождалась, и с теми спорами, которые вызывала новая наука. Рассматриваются обстоятельства, при которых автор книги обратился к идеям эволюционной психологии.

Во второй главе описываются эксперименты, в которых изучался эффект контраста на примере мужских и женских лиц разной степени привлекательности. Исследования показали, что наблюдение красивых или некрасивых лиц меняет восприятие мужчин и женщин относительно привлекательности людей, входящих в их ближайшее окружение, причем направление изменений различно у мужчин и женщин.

Третья глава посвящена анализу мыслей, направленных против другого человека, у современных людей. В ней анализируются ситуации, которые типичный человек стремиться скрыть от других, — это некоторые фантазии на тему убийства. И здесь найдены различия в особенностях поведения мужчин и женщин относительно фантазирования такого рода, а также о вероятности претворения подобных мыслей в реальное поведение. Указаны причины, которые в эволюции повторялись, вызывая агрессивное

поведение. Делается вывод, согласно которому та часть общества, вклад которой в потомство весомее, более тщательно выбирает себе будущих партнеров. В сообществе людей больший вклад в воспитание ребенка вносит преимущественно женщина, а потому агрессия мужчины может быть попыткой привлечь внимание женщины.

В четвертой главе автор анализирует причины нетерпимости людей к другим людям, отличающимся от них, с позиции внешнего наблюдателя, каким-то одним незначительным признаком. Люди пытаются разделиться по расовым, национальным, религиозным, политическим признакам. Он описывает эффект кажущейся однородности внешней группы, когда люди хорошо различают незначительные признаки между представителями собственной группы, если выражения их лиц нейтральны, и не видят различий между членами другой группы. Ситуация меняется обратным образом, если лица людей выглядят раздраженными. Здесь же анализируются эволюционные причины предрассудков, возникших некогда как попытка адаптироваться к меняющимся условиям среды.

Сознание — одна из сложнейших тем современной психологии. Именно поэтому новый взгляд на проблему, изложенный в пятой главе, любопытен и для теоретиков, и для практиков. Проведя многочисленные исследования, Дуглас Кенрик с соавторами нашли эволюционные корни того, что пожилые мужчины на определенном этапе своей жизни выбирают молоденьких девушек, тогда как молоденькие девушки предпочитают своим ровесникам людей со статусом и достатком. Исследования показали, что женщина ищет партнера с ресурсом, а мужчина — женщину с наибольшей продуктивностью. Анализ поведения гомосексуалистов выявил подобную закономерность, что позволило автору высказать идею о модульном строении нашей психики и некоторой преформированности ее к определенному типу поведения.

В шестой главе Дуглас Кенрик объясняет разные реакции на поведение близких людей: друзей, супругов, детей. Он описывает устройство психики как совокупность разных подструктур, каждая из которых настроена на взаимодействия с кем-то одним. И поведение человека наиболее гибко по отношению к детям. Когда человеку необходимо одновременно приспосабливаться к разным людям в сложной ситуации, отношения с более отдаленными людьми дают трещину. Более того, и мужчины и женщины по-разному относятся к друзьям. Женщины относятся к друзьям как к родственникам, в то время как мужчины относятся к ним как к чужим. Совокупная приспособленность — определенные действия, которые ведут к повышению выживаемости не только самого человека, но и его родственников. Именно это явление объясняет различие в отношении к родствен-

никам, друзьям и незнакомым людям. В конкретной ситуации у человека включается определенная программа поведения, относящаяся к тому или иному аспекту его личности, «Я». И эти разные «Я» представляют разные аспекты личности человека.

В седьмой главе автор заменяет уровень самоактуализации в пирамиде Маслоу на три дополнительных уровня, которые Кенрику представляются важнейшими в жизни человека: потребность в поиске партнера, потребность в удержании партнера и потребность в воспитании детей. Он утверждает, что секс, который представлен в пирамиде Маслоу на физиологическом уровне, не соответствует тем отношениям, которые возникают у людей в процессе формирования семьи. Любовь больше, глубже и требует отдельного описания. Человек использует разные виды поведения для поиска партнера и его удержания. И конечно, совсем другой способ поведения для воспитания детей. Смысл жизни, с этой точки зрения, и состоит в воспитании другой личности.

В восьмой главе Дуглас Кенрик описывает ситуации, когда мы узнаем нечто очень болезненное, что запоминается в виде мгновенной вспышки, которая затем будет в тот или иной момент озарять сознание. То, что мы помним, определяется тем, какой аспект «Я» активирован в данный момент. Исследования свидетельствуют о том, что люди, вспоминая о прошлом, сожалеют о своем бездействии. Когда же они вспоминают о любовных взаимоотношениях, то воспоминания мужчин и женщины значительно расходятся: женщины чаще сожалеют о том, что сделали, а мужчины — о том, что не сделали.

В десятой главе, анализируя феномен хвоста павлина, который, с одной стороны, своей красотой привлекает самок, а с другой — хищников, автор разбирает соотношение инстинкта самосохранения и инстинкта продолжения рода. Затем, используя метафору павлиньего хвоста, он рассматривает поведение мужчин, гордо демонстрирующих самую дорогую машину, швыряющих деньги на ветер и т. д. В этом же ряду он рассмотрел и творчество и независимость суждений. Оказалось, что у многих мужчин повышается креативность при виде любого привлекательного женского лица, тогда как у женщин она повышалась только при виде лица возлюбленного.

В десятой главе автор пытается показать, что религиозность и набожность — это все то же проявление репродуктивной стратегии. Объединение людей в религиозные группы способствует сплочению группы, а внутри группы строгие правила воспитания способствуют лучшим условиям развития детей. Исследования подтвердили мысль, что вера может не только формировать сексуальность человека, но и сексуальное поведение может формировать религиозные чувства.

Анализируя в одиннадцатой главе экономические траты людей, Дуглас Кенрик приходит к выводу, что наиболее эволюционно оправданные траты — это вложение в потомство: обеспечение хорошего образования, поддержка детей и внуков — то, что может рассматриваться как совокупная приспособленность. Люди принимают решения субъективно, не рассматривая все возможные варианты. Однако на более глубоком уровне эти субъективные суждения отражают влияние функционально значимых мотивов. Это следствие глубокой разумности. Вместо того чтобы устремляться к немедленной максимальной личной выгоде, люди выбирают решения, обеспечивающие генетический успех в долгосрочной перспективе.

В последней главе автор подходит к обществу с точки зрения теории хаоса, где общество — это сложная система, в которой одновременно действует много случайных механизмов. В этом случае решения, которые принимает человек, зависят как от конкретных условий, в которых он находится, так и от внутреннего состояния. Так, например, мужчина, который ищет брачного партнера, скорее будет не соглашаться с другими при принятии решения, тогда как женщина в таком же состоянии скорее будет более конформна. Эмерджентность — свойства системы, которые не присущи ее элементам по отдельности, а возникают благодаря объединению этих элементов в целостную систему. Именно таким образом описывается возникновение психики в нашем мозге в настоящее время.

В заключении автор еще раз подчеркивает, что самое лучшее время в нашей жизни — это время, проведенное с близкими. Именно совместное воспитание, отражающее репродуктивное эволюционное поведение, и составляет смысл жизни человека.

Е. И. Николаева,
доктор биологических наук,
профессор кафедры психологии
и психофизиологии ребенка
РГПУ им. А. И. Герцена

ВВЕДЕНИЕ

Вы, я, Чарльз Дарвин и Доктор Сьюз*

Возможно, мы с вами никогда не встречались, но вы будете поражены, узнав, насколько хорошо мы знаем друг друга и насколько тесно ваша жизнь связана с моей.

Может быть, подобное заявление вас особенно удивит, если вы хотя бы в общих чертах сравните себя со мной. Допустим, родители ваших родителей — итальянцы, иранцы или литовцы, тогда как мои предки родом из ирландского захолустья. Вашими родственниками могут быть законопослушные и добропорядочные бухгалтеры или полицейские, а мой отец и брат отсидели срок в тюрьме «Синг-синг», а дядя, по слухам, был гангстером. Возможно, у вас никогда не было отчима, а если и был, то, скорее всего, у вас и мысли не возникало убить его. Вполне возможно, вы замечательно учились, тогда как меня вытурили из двух школ и затем я чуть не вылетел из местного колледжа. Только потом я стал профессором университета, начал писать научные статьи о поведении человека (этот факт удивляет меня и по сей день, а учителей, ставивших мне заслуженные «неуды», вероятно, приводит в шок). Наверное, вам не доводилось испытывать неловкость, глядя на себя на экране телевизора в передаче, где вы обсуждаете научные темы или участвуете в шоу Опры Уинфри, ну а если такое и было, то, вероятно, вы рассуждали об английской литературе на прекрасном языке с дикцией выпускника Оксфорда (не то что я с моим жалким нью-йоркским акцентом). И совсем малозначительный факт о музыкальных пристрастиях: возможно, вы предпочитаете произведения Брамса, Бетховена и Стравинского, а я —

* Американский детский писатель. — Здесь и далее, если не указано иное, примечания переводчика.

эклектичную мешанину из песен , Али Фарка Туре*, Панджаба Эм-Си** и групп «Дайон энд Бельмонтс», «Электрик Прюнс» и «Сопуиз Кэмел».

Но, несмотря на различие между нашими семьями, образованием, занятиями и музыкальными вкусами, я буду утверждать, что мы тесно связаны. У нас одна человеческая натура. Каким бы уникальным ни было ваше или мое воспитание, если бы мы могли волшебным образом поменяться местами, как в истории о принце и нищем, то мы, вероятно, вели бы себя в этих ситуациях до удивительного одинаково. В этой книге я проанализирую последние революционные достижения в области эволюционной биологии и когнитивной науки, чтобы продемонстрировать, насколько мы все связаны друг с другом.

Вы, я, Дженнифер Лопес[1] и старик-монгол, идущий по улице Улан-Батора, связаны чем-то бо́льшим, чем просто общим эволюционным прошлым. Каждый день ваши и мои решения попадают в сеть социального влияния, которое роднит нас не только с нашими непосредственными соседями, но и с брокерами на Уолл-стрит и совершенно незнакомыми людьми по всему миру. Да, все люди связаны между собой и объединены в сложную сеть, в своего рода гигантскую колонию, как миллионы муравьев в муравейнике. Надвигающаяся научная революция, получившая название теории комплексности, четко объясняет, как все это происходит. Как вы увидите, в совокупности с данными эволюционной биологии и когнитивной науки теория комплексности обеспечивает новое понимание того, что значит быть представителем человеческой расы.

О чем эта книга и ее краткое содержание в виде шпаргалки

Несмотря на то что вы могли прочитать в книге Малкольма Глэдуэла «Озарение», первые впечатления могут быть обманчивыми. Если вы пролистаете эту книгу, то, вполне возможно, подумаете, что она в основном написана про меня. Я действительно начинаю каждую главу, рассказывая о том, что произошло со мной: я неважно учился, глазел на хорошеньких женщин, на что уходила значительная часть времени. Я начал изучать то, как люди активно удовлетворяют свои потребности и принимают странные финансовые решения, потому что я сам поступал так же. И я начал изучать мысли людей об убийстве, поскольку они посещали меня. Но если вы продолжите читать, то обязательно поймете, что на самом деле эта книга о вас, о вашей

* Певец и гитарист из Мали.
** Британский музыкант индийского происхождения.

семье, о ваших друзьях и о тех важных решениях, которые вам приходится принимать каждый день.

Если вы прочитаете только первые несколько глав, то у вас сложится ошибочное представление, что это книга об эволюционной психологии секса, насилия и предрассудков. Но если вы будете читать дальше, то узнаете о том, как эгоистическая психология секса, насилия и предрассудков тесным образом связана с психологией семейных ценностей, религии, политики и мировой экономики.

На самом деле эта книга дает ответ на самый важный вопрос, который мы задаем себе: в чем смысл жизни? Это вопрос о том, каким образом жизнь, Вселенная и все на свете соединены в одно целое. Объединив некоторые научные идеи из области теории эволюции, познания и комплексности, мы можем попытаться ответить на этот важнейший вопрос. Однако гораздо чаще нам хочется узнать следующее: как прожить жизнь более осмысленно? Это невероятно важный вопрос, который заставляет многих людей искать ответы в книгах, вступать в религиозные группы, практиковать медитацию или изучать психоанализ. Ученые, ломающие голову над тем, как интегрировать научные знания, обычно избегают рассуждений на тему «как прожить жизнь осмысленно». Они предоставляют право дать ответ на этот вопрос духовным наставникам, которые бормочут что-то невнятное и пишут популярные психоделические книжки о дзен-буддизме и искусстве созерцания пупка*. Но мне кажется, что научить нас жить более осмысленно могут уроки, которые мы извлекли из наблюдений за взаимосвязью явлений природы.

Хотя в этой книге говорится о серьезных научных идеях, она также повествует и о занятных способах решения интеллектуальных загадок. Читая ее, вы совершите увлекательное путешествие в неизведанные области человеческого сознания и вернетесь к ужину в прекрасном расположении духа. Это не учебник для студентов колледжа, и в конце книги вы не найдете заданий для проверки пройденного материала. Но для тех из вас, кто хочет познакомиться с кратким содержанием, прежде чем приступить к чтению, мы обозначим пять ключевых составляющих нашего повествования, которые учителя в школах для наглядности изображают на флэш-картах**:

1. *Простые эгоистические правила*[2]. Изучая поведение людей в эволюционном контексте, мы обнаружили ряд простых и эгоистических правил, лежащих в основе нашего повседневного поведения. Раньше считалось, что эти правила применимы только по отношению к сексуальному и агрессив-

* Форма медитации.

** Карты с картинками и текстом, используемые при обучении иностранным языкам.

ному поведению и что эволюционный анализ неприменим к более сложным формам поведения и принятия решений. Но я расскажу об удивительных новых открытиях, позволяющих привязать эти самые правила к разным видам поведения человека, к которым относятся творческая деятельность, удовлетворение потребностей, религия и политика, а также основные аспекты ухаживания и секса.

2. *Простые правила не означают, что люди просты*[3]. В противоположность распространенному мнению правила эволюционных решений не являются в нашем сознании чем-то неизменным. Напротив, они легко подстраиваются под окружающую среду. Исследования, выполненные в моей лаборатории, показывают, что мы все — многофакторные личности, то есть каждый из нас может перемещаться между несколькими различными подтипами самих себя, каждый из нас способен изменять образ мышления и поведения, справляться с угрозами различного характера и разрешать ситуации, возникающие в семи основных сферах общественной жизни. В главе 6 я даю свою классификацию подтипов личности: *командный игрок* (ему не терпится обзавестись друзьями), *пробивной тип* (ему нужно вырваться вперед), *ночной сторож* (охраняет нас от нехороших людей), *компульсивный тип* (старается уберечь нас от болезней), *ищущий одиночка* (ищет себе пару), *добропорядочный супруг/супруга* (здесь проблема другая — удержать эту пару при себе) и *родитель* (его удел — забота о родственниках, особенно о детях). Эти разные подтипы личности выходят на передний план в разные моменты жизни, и, как я говорю в главе 7, размышления о том, как эти подтипы привязаны к фундаментальным целям, заставили меня пересмотреть классическую пирамиду человеческих потребностей, выстроенную Абрахамом Маслоу*.

3. *Простой не означает неразумный*[4]. Хотя правила принятия решений при отсутствии возможных вариантов иногда приводят к тому, что наше поведение воспринимается как неразумное, недавние исследования, выполненные в нашей лаборатории, показывают, что простые правила можно называть *глубокой разумностью*. За нашими внешне неразумными суждениями кроются настолько разумные соображения, до которых не додуматься самым разумным экономистам. Я рассказываю о новом подходе к экономической психологии в главе 9 «Павлины, автомобили “Порше” и Пабло Пикассо» и в главе 11 «Глубокая разумность и эволюционная экономика».

4. *Эгоистические правила не создают эгоистичных людей*[5]. Правила простых решений хотя и служат на благо эгоистичным целям, вовсе не обязательно призывают нас к эгоистичному поведению. В действительности правила,

* Выдающийся американский психолог (1908–1970).

заложенные в наши головы, призваны помочь нам строить отношения с окружающими. На последних страницах книги я рассказываю о том, как новый подход полностью перевернул стереотипные представления об уроках эволюционной психологии, которая учит нас строить отношения с друзьями, возлюбленными и родственниками. Я также расскажу о том, как эта новая точка зрения помогла мне зажить более осмысленной жизнью.

5. *Простые правила раскрываются в общественной многоплановости (комплексности)*[6]. Удивительно, что все сложности человеческого общества — религиозные и политические движения, экономические рынки и прочее — проистекают из динамического взаимодействия простых правил, функционирующих в сознании отдельных людей. Обо всем этом я рассказываю в главе 12.

Куда спешить?[7]

Первая мысль написать научно-популярную книгу пришла мне в голову более тридцати пяти лет назад. Прошло больше двадцати лет, прежде чем я приступил к работе над книгой, лежащей перед вами. Первую главу я вчерне написал девять лет назад. Частично такая задержка была вызвана моей работой: требуется время для подготовки к лекциям, нужно подавать заявки на гранты, планировать и проводить эксперименты и публиковать результаты исследований. Но, по правде говоря, бóльшую часть из этих тридцати лет я просто тянул время.

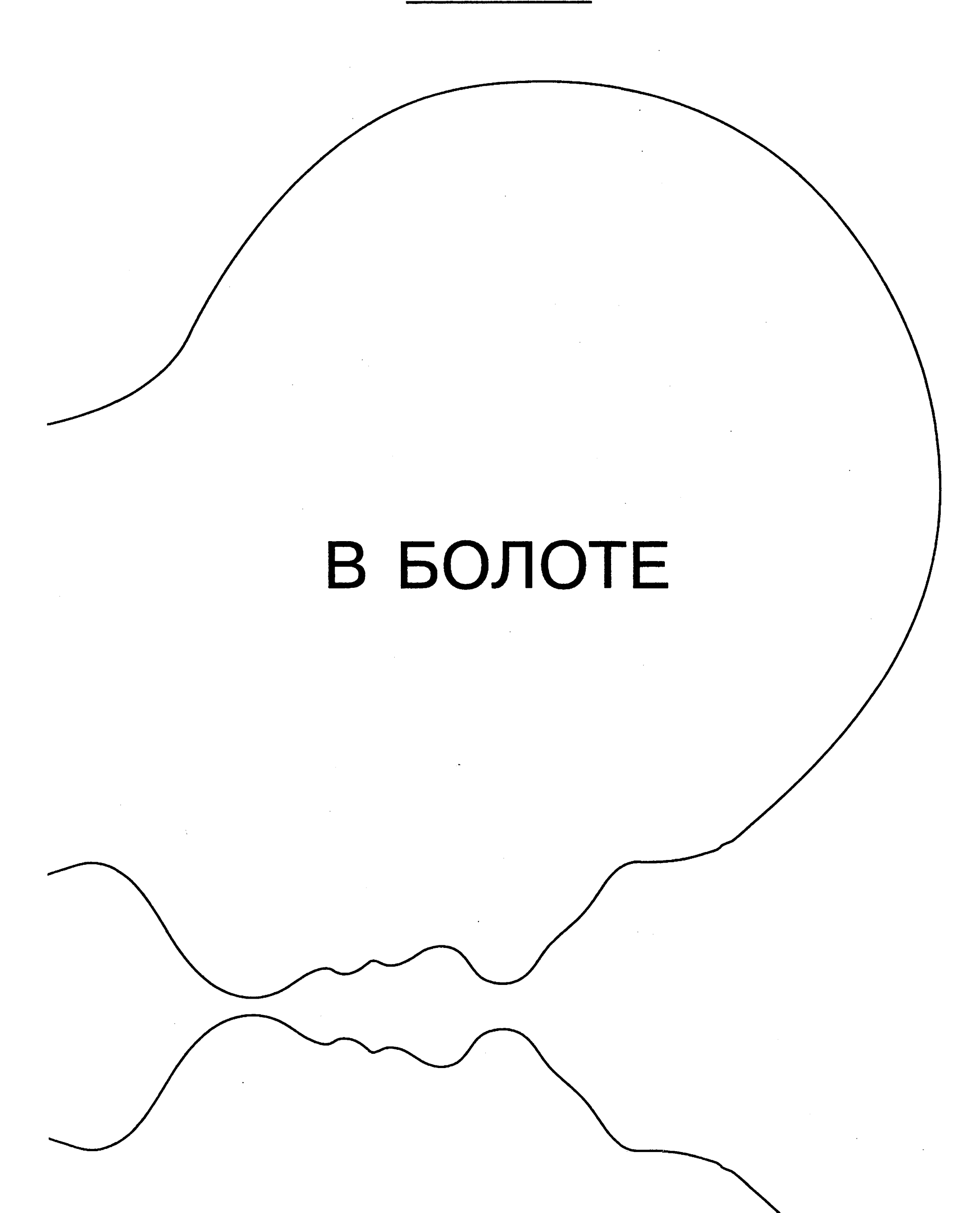
В конечном итоге то, что порой я не тороплюсь приниматься за работу, не так уж плохо. Когда я откладываю работу на потом, это не означает, что я трачу время на просмотр старых сериалов. Я иду в книжный магазин и ищу какую-нибудь книгу, которая может не иметь никакого отношения к моим нынешним проектам. Но некоторые издания, на которые я натыкаюсь, оказываются научными исследованиями, написанными замечательными учеными, чьи имена мне хорошо знакомы. А с некоторыми из них я когда-то даже вместе работал. Это Джон Элкок, Дэвид Басс, Стивен Пинкер, Джеффри Миллер и Соня Любомирски. По мере того как вы будете читать мою книгу, я буду знакомить вас с некоторыми их идеями.

Моя привычка откладывать дела на потом не всегда приводит к находкам, которые имели бы отношение к моим исследованиям. Есть еще одна категория книг, которые я читаю, когда не хочу заниматься делом, — это автобиографии людей, о которых я ранее ничего не слышал. Среди любимых вещей, которые отвлекли меня от работы, — «Тайны кухни» Энтони Бурдэйна, «Клуб лжецов» Мэри Кар и «Мемуары примата» Роберта Сапольски.

С помощью этих книг мне удалось заглянуть в такие уголки земного шара, которые посетить не довелось, и получить такие уроки, которые нельзя было бы получить иначе. В этих книгах меня привлекает и то, что авторы описывают свои личные впечатления от пережитого, и это повлияло и на мою манеру изложения — описание связей между научным исследованием и происходящим в моей собственной жизни я стараюсь сделать более личным: это мелкие недоразумения и ошибки, когда я принимаю финансовые решения, или мои фантазии об убийствах, или рассказы о том, как меня выгоняли из школы.

Наконец, поскольку у меня два сына (первый родился, когда я начал работу над этой книгой, а второй три десятилетия спустя, когда я ее заканчивал), я прочитал им вслух большинство произведений Доктора Сьюза, Дугласа Адамса и Марка Твена. То, что у меня получилось, как я смею надеяться, представляет собой неплохой симбиоз, созданный под влиянием этих авторов. На первый взгляд это личное повествование, но за ним стоят более глубокие рассуждения, которые могут быть интересными для всех. И я рассчитываю, что из деталей этой истории вы извлечете для себя один или два небесполезных урока. Предупреждаю: в книге есть секс и насилие, поэтому, несмотря на то что в ней счастливый конец, читать ее вслух детям не рекомендуется.

ГЛАВА 1



В БОЛОТЕ

В 1975 году казалось, что наступает конец света. Свидетели Иеговы предвещали новый Армагеддон, и признаки катаклизмов были повсюду. Армия Северного Вьетнама вытеснила последних американских солдат из Сайгона, Индира Ганди отменила действие гражданских прав в Индии, а Ирландская республиканская армия взорвала лондонский отель «Хилтон». В Соединенных Штатах члены воинствующей радикальной группировки, именующие себя «метеорологами», бросали бомбы в банки, в штаб-квартиры промышленных корпораций и в Государственный департамент. Бывший генеральный прокурор США и несколько чиновников из Белого дома были отправлены в тюрьму. За семнадцать дней два раза покушались на президента Джеральда Форда. Одно из покушений совершил последователь культа, главой которого был убийца Чарльз Мэнсон. Элвис Пресли, единственный из королей рока, катился вниз по наклонной. Но молодежь эпохи диско плевать хотела на приближающийся конец света и щеголяла в вызывающих нарядах под звуки песни «Давай оторвемся сегодня» («Get down Tonight») в исполнении группы «Кей-Си энд Саншайн Бэнд».

Меня этот хаос как-то мало трогал, поскольку лучшую часть этого знаменательного года я провел в библиотеке или в лаборатории психологических исследований. Однако мое положение, как и положение беспечно насвистывающего героя фильма, не ведающего о приближении пятиглазого пришельца из космоса, становилось тревожным. Область психологии, как и все остальные общественные науки, вступала в период революций. Фундаментальные положения данных наук пересматривались коренным образом. И хотя в 1975 году материальный мир уцелел, этого нельзя было сказать о концептуальном мире традиционных общественных наук. Не осознавая того, я становился членом группы радикально настроенных научных повстанцев.

Мое «падение»[8] началось всего лишь за несколько дней до выпускных комплексных экзаменов, на которых членам ученой комиссии предстояло оценить мои энциклопедические знания в области теории и практики социальной психологии. Поэтому мне надлежало добросовестно изучать ре-

зультаты классических экспериментов, проверяющих теорию когнитивного диссонанса Леона Фестингера, теорию отношений и когнитивного баланса Фрица Хайдера или теорию групповой динамики Курта Левина. Но каждый раз, когда предстоит серьезная работа, во мне неожиданно просыпается жгучий интерес к чему-то, что не имеет никакого отношения к данной работе. Именно в таких растрепанных чувствах я забрел в университетский книжный магазин. Мой взгляд привлекла книга антрополога Джейн Ланкастер «Поведение приматов и возникновение культуры человека». Очевидно, что книга явно выходила за рамки экспериментальной социальной психологии, поэтому я, не имея никакого настроения готовиться к экзаменам, решил ее купить. Я пришел домой и прочитал книгу за день.

Книга Ланкастер, как я и ожидал, имела мало общего с вопросами социальной психологии, которые мне должны были задавать преподаватели на экзамене. Но в ней было все, что нужно для ответов на вопросы, которые им следовало бы задать. Область социальной психологии занималась и продолжает заниматься многим, с чем люди сталкиваются ежедневно: любовь, агрессия, предрассудки, убеждение, подчинение власти. Несмотря на широту рассматриваемых тем, в теоретическом отношении в то время социальная психология была довольно ограниченной. Когда я поступил в магистратуру государственного университета Аризоны, двое моих преподавателей проинформировали меня по отдельности, и причем довольно горделиво, что социальная психология — это дисциплина, представляющая собой «мини-теорию». И действительно, когда я прочитал достаточное количество литературы по этому предмету, то понял, что она представляет собой мешанину из не связанных между собой миниатюрных теорий, каждая из которых должна была объяснить какую-то малую толику общественного поведения. Одна теория обращалась к агрессии, вызванной фрустрацией. Другая рассматривала межличностное притяжение у людей со сходными взглядами. Третья пыталась объяснить реакции на одностороннюю и двустороннюю аргументацию. И еще много-много других подобных теорий, большинство из которых были не связаны друг с другом.

Социальные психологи в то время были ограничены не только в теоретическом плане, но и в эмпирическом, поскольку занимались изучением узких вопросов, связанных с сознанием и поведения человека. Как и другие психологи, занятые в первую очередь экспериментами, социальные психологи в 1975 году сознательно отвергали исследование устойчивых черт характера как причин поведения и обращали основное внимание на то, как сознание и поведение человека реагируют на изменение конкретной ситуации. Смысл «ситуации» сводился к тому, что можно было уловить за полчаса, то есть за время проведения обычного психологического эксперимента. Имелись и причины таких ограничений: экспериментальные исследования были

предназначены для того, чтобы обеспечить максимальные контроль и точность, а теоретические ограничения должны были сократить безудержные рассуждения о невозможности увидеть происходящее в сознании или теле человека. Но молодой и пытливый студент пытался преодолеть эти ограничения с упрямством подвыпившего человека, уронившего ключи в темном переулке, но упорно пытающегося найти их под фонарем, где лучше видно.

Это объясняет, почему я испытал почти неприличный восторг от той широкой теоретической перспективы, которая открывалась в книге Ланкастер. Это чувство было сродни тому, что я испытал, когда мне, мальчишке из католической школы, в руки попал эротический журнал: взрослые запрещают это смотреть, но сопротивляться соблазну трудно. Вместо узкого видения того, как очень специфичные лабораторные ситуации изменяют очень специфичные аспекты общественного поведения членов нашей конкретной культуры, Ланкастер предлагала эволюционную перспективу, манящую идею стирания граней между психологией, биологией и антропологией. Она призывала рассмотреть, как эти широкие дисциплины могут работать вместе.

В воодушевлении от тех перспектив, которые открывал новый подход, я начал рассказывать о книге Ланкастер каждому, кто меня слушал. Некоторые однокурсники и преподаватели смотрели на меня со странной усмешкой, как будто я на полном серьезе объяснял им, почему вступил в какую-нибудь секту. Но Эд Садалла, новый ассистент, недавно пришедший в университет, кивнул понимающе. Садалла не видел книги Ланкастер, но недавно прочитал другую книгу — «Социобиология». По словам Садаллы, «Социобиология», написанная гарвардским энтомологом Эдвардом Уилсоном о поведении муравьев, львов и других животных, была кладезем неподтвержденных гипотез о поведении человека.

Вообще-то у Садаллы уже была гипотеза о социальном доминировании, которую нужно было проверить. В ходе процесса, который Чарльз Дарвин назвал сексуальным отбором, самки многих видов животных тщательно подбирают самцов для спаривания, тогда как самцы ведут себя менее избирательно. Во многих случаях это означает, что самки отбирают наиболее социально доминантных самцов. Садалла заинтересовало, не обусловлен ли интерес женщин к мужчинам социальной доминантностью последних. Я подробно рассмотрю эти идеи позже, а пока просто хочу сказать, что Садалла, я и Берт Вершур провели ряд исследований, показывающих, что лидеры нового культа, если вам так будет угодно это назвать, исследователь приматов Джейн Ланкастер и энтомолог Эдвард Уилсон, выдвинули нечто новое и этому новому было суждено оказать мощное воздействие на науку о психологии человека.

С этим согласились не все. Хотя результаты наших работ по доминированию и привлекательности были однозначными и вполне достоверными, потребовалось больше десяти лет, чтобы их опубликовать. Мы и думать не думали, что на новую науку набросятся целые армии радетелей за политическую корректность с упорством хунвейбинов Мао Цзедуна, осуществляющих культурную революцию, и политических крестоносцев из романа Оруэлла «1984», выступающих против секса. Садалла, Вершур и я полагали, что мы просто применяем эволюционные концепции, полученные при изучении мира животных, к миру человека, но когда мы попытались опубликовать наши результаты, то узнали, что совершаем мыслепреступление*. Как написал один критик в ответ на нашу первую статью: «Будучи феминисткой и ученым, я считаю своим долгом уберечь излишне доверчивую аудиторию читателей этого журнала от подобного рода сексистских по своей сути измышлений». Столь опасными оказались наши результаты, что от них приходилось оберегать других исследователей! Выглядело так, что я и впрямь читал интеллектуальную порнографию, за чем меня и застукала сестра-монахиня!

Научная шумиха по поводу «Социобиологии»[9], сопровождавшаяся злобными нападками на Эдварда Уилсона, автора одноименной книги, теперь воспринимается как академическая шутка с длинной бородой. Но для молодого исследователя, оказавшегося непосредственным свидетелем происходящего, это стало личной битвой и втянуло меня в войну идей, изменивших облик современной науки. В конечном итоге научный спор часто бывает очень показательным и провоцирует новые исследования. А порой все это казалось настолько смешным, что сейчас стыдно вспоминать. Противники эволюционной психологии — некоторые из них были ведущими профессорами крупнейших университетов — с таким высокомерием и пренебрежением отзывались о новом направлении, что когда их ошибка обнаружилась, мы сделались знаменитостями. Оглядываясь назад, можно сказать, что 1975 год не стал апокалипсисом для традиционной общественной науки, ибо до сих пор есть те, кто отказывается признать происшедшее за последние тридцать пять лет, но на самом деле этот год стал годом второго пришествия Дарвина. И последствия мы продолжаем ощущать до сих пор.

Как важно быть серьезным[10]

Оскар Уайльд хотя и ничего не слышал об эволюционной психологии, создал для новой науки замечательный лозунг: «Все мы сидим в болоте,

* «Мыслепреступление» (англ. *thought crime*) — термин Дж. Оруэлла, употребленный им в названном романе.

хотя некоторые из нас смотрят на звезды»*. Частично причина того, что эволюционные психологи часто раздражают ученых традиционной школы, заключается в том, что у нас есть привычка копаться в грязи. Несколько лет тому назад, когда я рассказал своему коллеге Дэвиду Фандеру о намерении изучать мысли людей об убийствах, он закатил глаза. Фандер сказал, что, похоже, эволюционные психологи действуют по принципу: «Выбери тему, неприличную для обсуждения, и начни о ней говорить во всеуслышание». Когда я поразмыслил над его словами, то понял, что в них есть доля правды. Мы не выбираем темы по принципу, что о них пишут в желтой прессе. Но мы изучаем нелицеприятные темы (равно как и лицеприятные), потому что они волнуют и интересуют людей во всем мире: кто с кем спит, кто может воткнуть вам нож в спину, кто может обидеть ваших детей и т. д. и т. п. Почему многие читают таблоиды и журналы наподобие «People»? Думаете, потому, что обозрения книжных новинок там лучше, чем в «Нью-Йорк Таймс», или потому, что там сообщают слухи о том, что такой-то крупный чиновник или миллионер обманывает свою жену и спит с молоденькой старлеткой из Голливуда? А почему люди во всем мире отстегивают миллиарды заработанных трудом и потом долларов и стоят в длинных очередях, чтобы посмотреть «Унесенные ветром», «Титаник», «Храброе сердце» или «Аватар»? Осмелюсь высказать предположение, что они делают это не из желания увидеть шедевры кинематографического искусства, а потому, что в этих фильмах они воочию видят конфликт между хорошими людьми (какими считают себя) и плохими (это все остальные), видят, как отважные герои влюбляются в прекрасных молодых женщин, видят, что в этих фильмах поднимаются темы, которые всегда интересовали людей и были предметом обсуждений.

Но причина не только в занятных темах. Эволюционные психологи пытаются найти интегрированную концептуальную парадигму, чтобы объединить общественные науки с биологией. Да, отчасти ученых традиционной школы раздражает кажущаяся грандиозность нового направления. Мы утверждаем, что эволюционное направление может интегрировать психологию, экономику, политические науки, биологию и антропологию, мы также утверждаем, что это направление имеет огромное значение для прикладных областей, таких как юриспруденция, медицина, бизнес и образование. Но мы идем дальше, утверждая, что все эти вопросы имеют важное значение не только для ученых, но и для всех остальных, начиная с ваших родственников где-нибудь в глубинке штата Висконсин и заканчивая членами Совета безопасности ООН. Если и есть надежда изменить мир к лучшему, избавиться от насилия в семьях, решать вопросы перенаселенности на планете, остановить

* Цитата из пьесы О. Уайльда «Веер леди Уиндермир».

международные конфликты, то педагогам, экономистам и политическим деятелям потребуется обосновывать свое вмешательство в эти темы. И оно должно быть основано на четком понимании человеческой натуры, а не на каких-то сказочных рассуждениях о том, какими нам хотелось бы видеть людей.

В следующих главах мы поговорим о том, как я и мои коллеги изучали простые эгоистичные наклонности людей, лежащие в основе сексуальной притягательности, агрессии и предрассудков. Мы рассматривали такие вопросы: почему пожилых мужчин привлекают молодые женщины? почему женщин старшего возраста молодые мужчины привлекают не так сильно? почему чувство женщины к мужчине вдруг ослабевает, когда она знакомится с директором крупной компании, независимо от его внешних данных? почему интерес мужчины к своей партнерше ослабевает, если он видит симпатичную женщину (причем ее социальный статус не имеет значения)? Почему люди, которых в детстве воспитывал отчим, более склонны фантазировать о том, чтобы убить его, чем люди, которых воспитывал отец? Мы порассуждаем о том, как анализ простых эгоистичных наклонностей связан с более широкими темами — экономикой, религией и жизнью общества. Обсудим вопросы: является ли религиозный фундаментализм проявлением полового влечения? можно ли лучше понять людей, покупающих автомобили «Порше», сравнив их с павлинами, распушающими хвост? Наша работа и ее результаты (иногда — обычные, а иногда — шокирующие) всегда имели целью дать ответ на самый волнующий вопросы нашего времени: что делает людей людьми? В последних главах мы поговорим о том, как эти простые эгоистичных наклонности могут помочь понять, как стать более внимательным к близким и улучшить отношения с ними. А начнем мы с низменного — и покажем, как наша естественная тяга к красивому делает нас жалкими.



ГЛАВА 2

ПОЧЕМУ ЖУРНАЛ «PLAYBOY» ВРЕДЕН ДЛЯ УМА

Для человека, вырвавшегося из слякотного и промозглого зимнего Нью-Йорка, университетский городок Аризоны был раем на земле. При каждой возможности я старался пообщаться с другими студентами-психологами. Мы собирались на главной аллее, любовались голубым небом, наслаждались хорошей погодой и обсуждали прочитанное по психологии за неделю. Мы прерывали наши научные дискуссии каждые пятьдесят пять минут на короткий перерыв. И в эти моменты смотреть на моих однокурсников, а тем более вести с ними дискуссию на тему философских различий между бихевиоризмом и феноменологией становилось просто невозможно. Поскольку на пятнадцатиминутную перемену между занятиями выходили толпы студенток — пройтись по аллее. Мне, двадцатичетырехлетнему парню, эта картина тоже казалась привлекательной, потому что большинство студенток были весьма и весьма симпатичны, прекрасно сложены и одеты так, будто собрались на кастинг, проводимый журналом «Спортс Иллюстрейтед», для раздела купальников. Трудно было, глядя на них, не заахать и не заохать. Мне тогда казалось, что самая средняя студентка в Аризонском университете красивее всех девушек, которых я встречал ранее.

Но вот толпа редела, и начинало происходить что-то странное. Во время перемены, когда из аудиторий выходили сотни студенток, казалось, что большинство из них просто фотомодели, но когда их оставалось несколько десятков, возникло впечатление, что это самые обычные студентки. Куда делись потрясающие красотки?

Я начал искать возможные объяснения факту их «исчезновения». Может быть, все они безвылазно сидят на лекциях или в библиотеке, а простушки прогуливают занятия и болтаются по главной аллее кампуса? Но такое объяснение казалось маловероятным. Тогда я начал думать, что происходит что-то еще и что я и мои приятели предвзято подходим к оценке красоты студенток Аризонского университета. Я рассуждал таким образом: когда перед глазами мужчины большая толпа, он выхватывает из нее наиболее красивую женщину. Когда эта женщина уходит, он осматривает следующие двести или триста человек и выбирает из них следующую красотку,

которая в статистическом отношении может быть и нерепрезентативна, но тем не менее невероятно привлекательна. Но когда поток редеет, полагал я, и становится тонким ручейком, вы начинаете рассматривать каждого человека в отдельности и ваше сознание выбирает что-то среднее, причем делает это менее пристрастно. Новое умственное построение таково: средний человек в небольшой группе выглядит именно как средний человек. Такое объяснение показалось мне лучше, но предположения остаются предположениями. Потребовались два десятилетия и сложное оборудование, прежде чем я смог проверить свою идею.

Однако независимо от предвзятости моих когнитивных оценок я был уверен, что в Аризонском университете больше красивых женщин, чем в Нью-Йорке. Поэтому меня несколько удивили слова моего соседа Дэйва: «По-настоящему красивых женщин в Аризонском университете нет». Дэйв, как и я, недавно перебрался в Аризону из Нью-Йорка, поэтому вряд ли наши взгляды на то, как выглядит женщина средней внешности, существенно отличались. Кстати, его завышенные требования вовсе не означали, что у его двери стояла очередь из фотомоделей. Он был парнем с довольно обычной внешностью и часто жаловался, что ему некого пригласить на свидание в выходной день. Почему же он был таким разборчивым? Одно объяснение я получил, когда он устроил у себя дома вечеринку и я получил возможность увидеть обстановку его квартиры: вся его спальня была увешана фотографиями из журнала «Playboy».

Взгляды украдкой и забываемые лица[11]

Перенесемся на тридцать лет вперед. На календаре 2002 год. Моя группа исследователей только что получила грант от правительства, что позволило нам приобрести удивительную научную игрушку — новейший регистратор движения глаз. Читать мысли с его помощью нельзя, но, во всяком случае, он позволяет лучше понять, что за «кино» крутится в сознании человека. Для когнитивной психологии вполне очевидным является утверждение, что внимание человека избирательно, и если только вы не находитесь в темной звуконепроницаемой комнате и не упакованы с ног до головы в вату, то обратить внимание на все находящееся в непосредственной близости от вас вам не удастся. Если бы вы попытались это сделать, то не справились бы с переизбытком впечатлений. Даже сейчас, когда я сижу за столом, в поле моего зрения находятся сотни предметов. *Слева от меня* стаканы, бумажник, мобильный телефон, кофейная чашка, книга Грега Мортенсона «Три чашки чая» в мягком переплете, чековая книжка, степлер, пустой пластиковый пакет, фотография моего сына Лиама в стоматологическом кресле,

стопка запыленных компакт-дисков. *Над экраном компьютера* — словарь Уэбстера, тезаурус Роже, Оксфордский словарь цитат и несколько разных справочников. *Справа* — точилка, принтер, круглый контейнер, наполовину заполненный компакт-дисками для записи, мышка (версия Microsoft), коврик для мышки, пучок проводов. *Ниже экрана* — стопка карточек, по которым я могу бесплатно пить кофе в баре «Голд Бар Эспрессо» и есть мороженое в «Сладком Ангеле», два пропуска в фитнес-центр «Феникс» и две человеческие руки, печатающие эти слова на клавиатуре (а на ней сотня кнопок, на многих из которых по несколько символов вроде @, FN, ~, ALT, `, >, & и %). Это лишь часть того, что находится непосредственно передо мной, а если я поверну голову, то увижу, что в комнате еще сотни других предметов. Немудрено, что я никогда не могу найти ключи!

А теперь представьте студента, который сидит на ступеньках университета, а перед ним проходят толпы: сотни людей, одетых в шорты, футболки, туфли разных цветов; одни высокие, другие низкие, одни с длинными кудрявыми рыжими волосами, другие с темными прямыми, кто-то в бейсболке, у кого в ушах сверкающие сережки; там татуировка, там значок с политическим лозунгом. Что будет, если этот наблюдатель попытается обратить внимание на каждую деталь: во что одеты проходящие мимо, как они двигаются, что говорят? Для него это будет чересчур. Да у него ничего и не получится, даже если бы он попытался. Как заметил примерно сто лет назад Уильям Джеймс, мир — это «рокочущий и жужжащий сумбур», который можно выдержать только благодаря нашей способности не обращать внимания на все то, что в нем происходит.

Но наш прибор дает возможность увидеть, что в проходящей мимо толпе особо привлекло внимание нашего студента. В своем лабораторном эксперименте мы попытались поставить задачу, более удобную для контроля. Наши студенты будут наблюдать не за рокочущей и жужжащей сумбурной толпой университетского городка, а за крошечной группой из шести — десяти человек, которые будут появляться перед ними на какое-то время, после чего их сменит следующая небольшая группа. Далее студентов спрашивают, выделили ли они какое-нибудь отдельное лицо из промелькнувших. Даже учитывая, что мы уменьшили толпу до размера маленькой группы, замедлили действие реального мира, испытуемые с трудом могли вспомнить, кого они видели. Однако были отдельные личности, которых вспомнить было легче, чем других.

Мужчины, наблюдавшие за псевдотолпой, задерживались взглядом на красивых женщинах в два раза дольше, чем на женщинах обыкновенной внешности. Потом, глядя на фотографии, мужчины практически безошибочно указывали на лица красивых женщин, которых они видели. Что касается

мужских лиц в толпе, то на них взгляд долго не задерживался, — неважно, был это кто-то вроде Джорджа Клуни или какой-нибудь Джон или Том. И позднее у мужчин не очень хорошо получалось выделить на фотографиях лица симпатичных мужчин. Полученные выводы прекрасно вписываются в нашу гипотезу о внимании и памяти: чем больше внимания мы уделяем кому-нибудь или чему-нибудь, тем больше вероятность, что мы спустя какое-то время вспомним этого человека или предмет. Однако интересно, что женщины наше предположение не подтвердили.

Женщины, участвующие в нашем эксперименте, подобно мужчинам, дольше рассматривали красивых женщин, а потом неплохо определяли, каких красоток они видели и каких не видели. Однако в отличие от мужчин они очень избирательно отмечали красавчиков типа Джорджа Клуни, которые мелькали в толпе. Эта часть эксперимента удивления не вызывает, странно было то, что происходило после: женщины не смогли вспомнить тех красавцев, на которых они так долго смотрели. Это было неожиданно, учитывая, что между вниманием и памятью обычно существует прямая связь — чем дольше вы на кого-то смотрите, тем лучше вы этого человека помните.

В проводимом позже исследовании совместно с Воном Беккером, Джоном Мэйнером и Стивом Геврином мы предлагали испытуемым сыграть в игру «Концентрация» (ее также называют игрой в память). В нашей версии игры участники эксперимента должны были обнаружить и совместить два лица из большого числа лиц. Все хорошо запоминали, где находятся симпатичные женщины. Иногда мы изменяли обычные правила игры и предъявляли испытуемым все лица одновременно на несколько секунд, прежде чем попросить их указать пару. При этом во время первого показа женщины сразу запоминали симпатичных мужчин, что свидетельствует о том, что они в первую очередь склонны обращать внимание на мужчин с интересной внешностью. Однако по ходу эксперимента мы заметили, что постепенно интерес к красавчикам ослабевает и полностью исчезает. Интересные мужчины хотя и привлекают внимание женщин, не задерживаются надолго в их сознании.

Это исследование укрепило меня во мнении, что предвзятое внимание у мужчин может приводить к тому, что они переоценивают соотношение в толпе красивых женщин и женщин средней внешности. Этот вывод был подкреплен другим исследованием, которое я проводил с Беккером и Мэйнером и к которому впоследствии присоединились мой коллега Стив Нейберг и наши ученики Энди Делтон, Брайан Хофер и Крис Уилбур. В данном исследовании мы показывали испытуемым фотографии групп женщин или мужчин. На некоторых снимках были изображены красивые люди, на

других — с обычной внешностью (так их оценивали участники другого эксперимента). Наши испытуемые могли разглядывать эти фотографии при одном из двух условий: в одном случае они смотрели на групповой портрет в течение четырех секунд, в другом — могли его рассматривать дольше или же разглядывать лица одно за другим. Краткий обзор всей группы оказывался аналогичным попытке рассмотреть всю толпу студентов, прогуливающихся во время перерыва по главной аллее аризонского университета, — слишком много лиц, чтобы оценить каждое по отдельности. Когда испытуемым предлагалось рассмотреть фотографию более внимательно или взглянуть на снимок конкретного человека, то это было сродни ситуации, как если бы мы наблюдали за тоненьким ручейком студентов, идущих на перемену: сознание наблюдателя имеет достаточно времени, чтобы получить полное представление о персонажах.

Когда мы подвергли внимание наших испытуемых некоторым нагрузкам, то обнаружили, как я и предполагал несколько десятилетий тому назад, что мужчины склонны переоценивать количество красивых женщин (хотя оценка женщинами красивых мужчин оставалась нейтральной). Женщины также переоценивали количество красивых женщин в быстро меняющейся толпе, но не переоценивали количество красивых мужчин. В совокупности наши результаты относительно красивых женщин привели к простому выводу: они привлекают всеобщее внимание и монополизируют нисходящие когнитивные процессы. Вывод о красивых мужчинах иной: они привлекают внимание женщин, но не откладываются в их сознании; красавчики быстро вымываются из потока обработки информации. Такое различие соответствует различию репродуктивных стратегий, характерных для женщин и мужчин. Женщины более избирательны и менее заинтересованы в случайных связях с незнакомыми мужчинами. Я буду говорить о причинах этих различий в последующих главах. А пока давайте вернемся к моему приятелю Дэйву и его стенам, которые были оклеены постерами из журнала «Playboy».

Эффект контраста[12]: почему обклеивать стены фотографиями из журнала «Playboy» неправильно

Мыслительные процессы мужчин при обычных условиях связаны с созданием воображаемого мира, где живут исключительно женщины, подобные Холли Бери, Кэйт Хадсон, Дженнифер Лопес и Бейонсе. С одной стороны, возможно, мужчины видят в таком изобилии красоток положительную сторону перенаселения Земли. Женщины тоже склонны считать, что красивых женщин больше, чем красивых мужчин, но не видят в этом ничего хорошего.

Исследование, которое я провел с Сарой Гутиеррес, свидетельствует о том, что передозировка красивого может иметь отрицательные последствия как для мужчин, так и для женщин, хотя эти последствия и разные.

Приблизительно тогда, когда мой приятель, обклеивавший стены фотографиями топ-моделей из «Playboy», заявил, что в Аризонском университете мало симпатичных девушек, я слушал курс по теме «Ощущения и восприятие». Исследователи восприятия любят вскрывать иллюзии сознания и ошибки в суждениях, одним из ярких проявлений которых является так называемый эффект контраста. Вы можете испытать этот эффект на себе с помощью трех ведер воды. Наполните ведро слева от вас ледяной водой, а ведро справа — горячей (но не кипятком). Вода в ведре посередине должны быть комнатной температуры. Поместите на одну минуту левую руку в ведро с ледяной водой, а правую в ведро с горячей водой. Затем выньте руки и поместите их в среднее ведро с водой комнатной температуры.

То, что произойдет, является в некоторой степени двусторонним когнитивным диссонансом. Ваш мозг получает два противоречивых сообщения: нейроны в левой руке будут сообщать мозгу, что вода горячая, а нейроны правой руки передадут, что та же самая вода холодная. Согласно теории, предложенной в 1947 году Гарри Хельсоном, мы принимаем психофизические решения, сравнивая любую новую форму стимуляции с нашим адаптивным уровнем — ожиданием того, что на уровне восприятия считается нормальным, основанным на нашем прошлом опыте, в особенности недавнем. То, что воспринимается горячим или холодным, тяжелым или легким, соленым или сладким, в большой степени зависит от нашего недавно пережитого ощущения.

Я предположил, что процессы сенсорной адаптации можно применить к оценке красоты, и решил проверить эту идею вместе с Сарой Гутиеррес, которая в то время училась в магистратуре и подавала большие надежды, а потом стала моей коллегой и соавтором ряда исследовательских работ в этом направлении. В первом исследовании Сара и я предлагали испытуемым оценить женщину средней внешности после того, как их вниманию представляли несколько других женщин. Половине испытуемых предстояло оценить эту женщину после того, как они увидели несколько необычайно красивых женщин; второй половине предлагали дать оценку после того, как они видели женщин обычной внешности. Как и в случае, когда на тело воздействуют совершенно разные температуры, предварительное воздействие на восприятие со стороны влияло на оценку того, что является средней внешностью. Как мы и предсказывали, после того, как испытуемым предложили посмотреть на красавиц, они дали значительно более низкую оценку женщине со средней внешностью.

2 Зак. № 5953

В другом исследовании, проведенном вместе с Лори Гольдберг, я и Гутиеррес попытались установить, влияют ли эти же самые процессы на оценку людей, которых мы знаем и любим (или знаем и хотели бы встречаться). Темой исследования были коллективные стандарты эстетической оценки. Мы говорили участникам, что идет спор по поводу того, что является высокохудожественным произведением, а что безвкусным. Поэтому нам нужно было мнение произвольно выбранных испытуемых.

Испытуемые в контрольной группе сначала оценивали художественные достоинства абстрактных картин, таких как «Признание квадрата» Джозефа Альберса. Мужчинам в экспериментальной группе показывали фото на внутренних вкладышах журналов «Playboy» и «Пентхаус», а женщинам — снимки красивых обнаженных мужчин из «Playgirl». После того как все участники посмотрели на картины или фотографии, мы попросили их дать оценку своим чувствам по отношению к партнеру или партнерше. И опять же необходимо предварить рассказ тем, что психологи расходятся во мнении, являются отношения с партнером причиной того, что в результате этих отношений люди открывают для себя новые эстетические ощущения или нет. Чтобы проверить, какая сторона права, мы сказали испытуемым, что нам нужно узнать, насколько глубоки их отношения с партнерами. Оказалось, что их ответы были обусловлены тем, видели они перед этим фотографии из эротических журналов или нет. И снова мы столкнулись с интересным различием между мужчинами и женщинами. Мужчины, которым показывали такие фотографии, оценивали свои чувства к партнершам ниже, тогда как женщин откровенными снимками мужчин сломить было труднее.

В общем, можно сказать, что когда люди видят красивых женщин, у них меняется адаптационный уровень того, что они считают прекрасным. Побочный эффект от постоянного лицезрения фотографий красоток для парней, таких как мой сосед Дэйв, заключается в следующем: реальные женщины, с которыми он мог бы встречаться, привлекать его не будут, поскольку его мозг адаптирован к картинкам, которые он расценивает как норму. Если молодые мужчины часто рассматривают фотографии топ-моделей, это подрывает их чувства к реальным женщинам из плоти и крови, с которыми связана их жизнь.

Означает ли это, что любовь женщин сильнее? То, что женщины не подвержены такому же влиянию от разглядывания красавцев мужчин на страницах журналов и что это не влияет на их чувства к партнерам, может быть еще одним свидетельством в пользу широко распространенного мнения, что мужчины — дураки. Но, как предполагает наш коллега Норберт Шварц, хотя женщины и не сравнивают своих партнеров с мускулистыми красавчиками

из журналов, они могут сравнивать их с мужчинами, имеющими высокое положение в обществе, и это сравнение в пользу последних.

Чтобы проверить это предположение, Стив Нейберг, Кристин Цирк, Жак Кроунс и я попросили студентов оценить досье нескольких человек — мы сказали им, что это часть новой программы, создаваемой в Аризонском университете, с целью помочь одиноким приезжим студентам найти потенциального партнера. Если вы мужчина и если бы вы были участником этого эксперимента, то вам предложили бы ознакомиться с досье нескольких женщин с заранее отобранными фотографиями. Одни были очень красивыми, другие — ничем не примечательными. Женщинам, участвующим в эксперименте, предлагали взглянуть на фотографии красавчиков или обычных парней. Помимо снимков испытуемым давали возможность ознакомиться с рейтингами каждого изображенного. Половину времени им внушали, что команда психологов оценила определенных людей, изображенных на фотографиях, оценкой «высоко» по критерию «доминантность/стремление к победе» как активных и энергичных, с отчетливо выраженными лидерскими качествами. Вторую половину времени испытуемым показывали фотографии тех, кого психологи оценили как покорных и послушных, без лидерских качеств. После того как участники эксперимента ознакомились с досье, им задавали вопросы об их личных отношениях и, чтобы сделать процесс более занятным, предлагали, если у них были возможность и интерес, записаться на участие в программе «Одиночки в Аризонском университете».

Как бы вы отреагировали на это предложение? Ответ зависит от того, мужчина вы или женщина. Как и в предыдущем исследовании, мы обнаружили, что красота других женщин подрывает преданность мужчин своим партнершам. Мужчины начинали отзываться о своих отношениях с женщинами с меньшим трепетом, после того как им показывали несколько фотографий прекрасных и манящих дам, предположительно «имеющихся на рынке знакомств». Женщины же при виде фотографий красивых мужчин отнюдь не меняли своего отношения к партнеру. Но если вы женщина, не задавайтесь. Если женщина видит перед собой мужчин, являющихся в социальном плане лидерами, то это также может негативно повлиять на ее отношение к партнеру, как это происходит с мужчинами, которые видят красивых женщин.

Как мы смотримся на фоне старлеток и магнатов[13]

Меняется ли наше видение самих себя, если мы видим перед собой красивых женщин или успешных мужчин? В исследовании, которое провели Сара Гутиеррес, Дженнифер Парч и я, мы снова предложили испытуемым

изучить досье людей, которые, как мы им объяснили, записались для участия в программе «Одиночки в Аризонском университете». Но в этом случае мы предлагали участникам изучать досье людей того же пола, что и они.

Каждое досье содержало имя человека, его интересы и хобби, в нем также было отмечено «самое важное достижение». Мы подготовили два варианта каждого досье. В каждом были отмечены одни и те же интересы и увлечения, но отличие состояло в том, что в одном досье человек оценивал себя с точки зрения социальной доминантности высоко, а в другом — низко. К примеру, вот что пишет о себе некто Карл Пауэрс в досье, в котором он высоко оценивает свои лидерские качества:

> Мне кажется, что у меня много друзей, потому что люди мне доверяют, а мне нравится с ними общаться. Мне нравится планировать что-то новое для себя и для друзей. Я работаю пять дней в неделю, а в другие дни учу детей прыгать на батуте. Мне нравится общаться с людьми, и меня часто назначают руководителем групп, и тогда мне приходится брать ответственность на себя. Мне нравится быть лидером, у меня это легко получается, и в этом качестве я знакомлюсь со многими людьми. Мне говорят, что мне легко удается давать поручения другим. Я искренне обрадовался, когда меня избрали редактором газеты Вашингтонского университета, прежде чем я перешел учиться в Аризонский университет. Я уже опубликовал две короткие статьи в журнале "Раннерс Ворлд". Обе они о качествах, необходимых, чтобы достичь совершенства. То, о чем я говорю, я стараюсь воплощать на практике, наверное, это и объясняет, почему мне пока все удается.

А в досье, где оценка лидерских качеств низкая, Карл предстает уже отнюдь не таким деятельным и целеустремленным человеком, а скорее мягким и покладистым:

> Мне кажется, что у меня много друзей, потому что люди доверяют мне, а мне нравится с ними общаться. Я обычно готов идти с друзьями туда, куда они позовут. Я стараюсь часто ходить в спортзал, а в другие дни помогаю тренировать детей прыгать на батуте. Мне нравится проводить время в компаниях, но я не очень люблю выполнять поручения или помогать делать какую-нибудь работу. Мне не нравится руководить. У меня это не очень получается и мешает знакомиться с новыми людьми. Но когда мне что-то поручают, я стараюсь выполнить порученное. Я был очень рад, когда перед переходом в Аризонский университет меня назвали самым исполнительным сотрудником студенческой газеты, издающейся в Вашингтонском университете. Я начал писать две короткие статьи, которые мне хотелось бы напечатать в каком-нибудь журнале. Обе они о качествах, необходимых

человеку для того, чтобы находиться в согласии с самим собой. Я стараюсь претворять свои идеалы в жизнь, и, наверное, это помогает быть мне довольным самим собой.

Некоторым участникам предлагали изучить восемь досье с высокой самооценкой лидерских качеств, предназначенных для того, чтобы создать впечатление, что среди лиц того же пола множество удачливых и энергичных людей. Другим участникам предлагали для ознакомления восемь менее впечатляющих досье лиц с низкой самооценкой. Женщинам-участницам предлагали те же самые досье, но изменяли мужские имена на женские (то есть вместо Карла Пуэрса была какая-нибудь Эми Пауэрс). В каждом досье была фотография, чтобы в одних случаях испытуемые могли увидеть восемь очень симпатичных лиц того же пола, а в других восемь ничем не примечательных лиц потенциальных конкурентов.

Если испытуемые видели фотографии очень привлекательных внешне и очень успешных в социальном отношении людей того же пола, что и они, то это не влияло на их самооценку того, насколько они сами привлекательны и социально доминантны. Но это влияло на их представления о том, как их будут оценивать окружающие. И это отличалось от того, что мы обнаружили, когда люди оценивали своих партнеров: мужчины на фоне социально доминантных мужчин начинали воспринимать себя как менее желанных кандидатов в мужья, а женщины, сравнивавшие себя с красивыми женщинами, начинали ниже оценивать свои шансы на замужество.

А теперь подумайте и скажите, все ли вам пойдет на пользу

Итак, проведенное нами исследование говорит о том, что если вы мужчина и если вы лицезреете большое количество красивых женщин, то это может негативно сказаться на ваших чувствах к партнерше. А если вы женщина и перед вашими глазами слишком много удачливых мужчин, это также может негативно влиять на чувства к партнеру. Но, похоже, в современном мире молоденькие звездочки и финансовые магнаты разгуливают повсюду. Голливудская продукция, ориентированная на рынок (от «Унесенных ветром» и «Кто хочет выйти замуж за миллионера» до сериала «Безумцы»), показывает нам мир, состоящий из одних красоток и богачей, а вовсе не из публики, которую вы регулярно видите в местном универсаме. Причем этих красоток и богачей в фильмах и сериалах так много, что это отрицательно влияет на вашего партнера. А возможно, и на вас.

Откройте какой-нибудь популярный журнал, включите телевизор или сходите в кинотеатр — и вы попадете в мир прекрасных женщин и состоятельных импозантных мужчин. Наше исследование показывает, что если только вы не живете в Голливуде, ваши невинные попытки развлечься, созерцая мир красоты и богатства, заставляют померкнуть в ваших глазах обычных людей из реальной жизни и подрывают вашу уверенность в себе. Может быть, стоит написать своему сенатору и потребовать принять особый закон, чтобы СМИ показывали нам не только красивых и богатых, но и равное количество ничем не выдающихся людей? А может быть, еще лучше потребовать, чтобы в журналах, в кинозалах и по телевизору нам показывали непривлекательных неудачников? Тогда, включив телевизор, мы будем чувствовать себя гораздо увереннее, а наши чувства к близким не остынут. Но это возможно до тех пор, пока мы не обнаружим, что существует черный видеорынок, где можно приобрести диски с красотками и состоятельными мужчинами, чтобы заполнить образовавшуюся пустоту.

Почему именно они так нас привлекают? Мое предположение таково: наше сознание сконструировано таким образом, чтобы искать красивых, сильных и удачливых людей, поскольку наши предки либо выбирали себе пару из местных красоток или крутых парней, либо вели соперничество за то, чтобы завоевать такого партнера. Конечно, наши предки жили без телевизора, кино и фотографий и перед их глазами были только реальные люди, а механизмы сознания наших предков выполняли ту работу, которую нужно было выполнять. Теперь эти механизмы перегружены. В каком-то смысле образы, которыми нас пичкает Голливуд и Мэдисон-авеню*, сродни вкусу мороженого «Бен-энд-Джерри»**. Вкусные добавки и зрительные образы вторгаются в механизмы сознания, которые были приспособлены для выживания и воспроизводства потомства в совершенно ином мире. Если вы будете поглощать эти добавки и образы в слишком большом количестве, это может причинить вред здоровью.

Что же делать простым смертным? Неужели мы беззащитны перед неизбежной эволюцией, которую без нашего ведома претерпели механизмы сознания? Не совсем так. Те, кто понимает опасность жирной пищи и переизбытка сахара, могут следить за тем, что и сколько они едят. Те же, кто понимает опасность переизбытка того, чем нас потчуют СМИ, перестают без разбора глотать «Playboy», «People», «Секс в большом городе» или «Танцы со звездами». Проведя все эти исследования, я перестал покупать журнал «Playboy» и почти никогда не включаю телевизор. В результате у меня появилось больше времени, чтобы кататься на велосипеде или читать

* Улица в Нью-Йорке, где располагаются основные рекламные агентства.

** Эта фирма производит мороженое с самыми разными наполнителями.

книги (причем без картинок, ну разве что книги Доктора Сьюза, которые я читаю младшему сыну). Стал я от этого счастливее или нет — не знаю, но, во всяком случае, я не пытаюсь сравнивать себя с Дональдом Трампом*, а свою жену — с «мисс Февраль»**.

В этой главе мы рассмотрели потенциальную опасность, исходящую от непонимания наших природных наклонностей, от неумения увидеть, как наша визуальная потребность в красоте может, как и естественная тяга перепробовать все сорта мороженого, аукнуться впоследствии. А теперь давайте переключим внимание на что-то гораздо более близкое и опасное — на наши природные склонности, которые, если отпустить тормоза, могут легко довести до тюрьмы (как это чуть не случилось со мной) или до морга.

---

* Американский магнат и телеведущий.

** «Мисс Февраль» — ежегодный конкурс, проводимый журналом «Playboy».



ГЛАВА 3

«УБИЙСТВЕННЫЕ» ФАНТАЗИИ

Стив Лоури был одним из моих приятелей, с которыми мы гуляли по территории Аризонского университета, обсуждали философские проблемы и глазели на красивых студенток, которых там было великое множество. На первый взгляд Стив и я казались довольно похожими: оба высокие, длинноволосые, на обоих брюки-клеш — белые студенты-магистранты, изучающие клиническую психологию. Мы оба любили играть на гитаре, нам нравилось допоздна обсуждать такие темы, как феноменология и экзистенциализм. Но вышли мы из совершенно разной среды. Стив вырос в пригороде Огайо, населенном представителями верхних слоев среднего класса. По его словам, ему никогда в жизни не доводилось драться. Мне, выросшему в одном из нью-йоркских районов, где было полным-полно бедных ирландцев и итальянских хулиганов, в это трудно было поверить. В детстве бывало так, что у меня дня не проходило без драки. Меня окружали люди, которые были гораздо круче меня, мой отец сидел в тюрьме, у меня было полно друзей и родственников, которым грозила такая же участь. Мой отчим Боб стремился подняться до среднего класса, и я благодарен ему за то, что он вытащил меня из Куинса, из этого пристанища бандитов. Но Боб вырос в этом же самом районе, поэтому хотя он и перебрался в страну Оззи и Харриет*, методов воспитания детей не изменил и нередко заезжал мне кулаком в челюсть. Боб гордился тем, что был членом Американской оружейной ассоциации, поэтому на кухне повесил на видное место винтовку. Когда он напивался, то терял свой в общем-то нормальный облик и грозился пристрелить меня и моего брата, если мы попытаемся вмешаться в его выяснения отношений с нашей матерью. Она тоже не брезговала алкоголем и обладала особым даром доводить Боба до белого каления.

Однажды вечером отчим совсем потерял контроль над собой и набросился на меня с кулаками, угрожая убить меня. Вспомнив сцены из фильмов, я умудрился нанести ему самый лучший удар в моей боксерской практике и попал прямо в челюсть, отчего он перелетел через всю комнату и грохнулся

---

* Речь идет о героях старейшей телевизионной саги о семье музыкантов Оззи и Харриет Нельсон, которую в данном случае автор приводит как образчик добропорядочной жизни.

без сознания на пол. Мой брат посмотрел на меня, а затем указал на ружье Боба и спросил: «Может, пристрелить его?» С минуту я раздумывал, а потом ответил, хотя и не слишком уверенно: «Не-е, не стоит».

Неудивительно, что с таким опытом за плечами меня не раз посещали мысли об убийствах. И когда мой коллега Норберт Шварц выразил сомнение по поводу моего предположения о том, что фантазии такого рода бывают у всех, я решил, что он меня просто разыгрывает. Когда я, Норберт и другие наши коллеги однажды сидели за обедом, я задал им этот вопрос. Мнения разделились: одни утверждали, что у них и мыслей не было кого-то убить, а другие стали их обвинять в том, что те просто не хотят признаться. Для психологов-экспериментаторов такое расхождение во мнениях означает, что существует гипотеза и она нуждается в проверке. Поэтому я решил провести систематическое исследование этого вопроса вместе со своим студентом Вирджилом Шитсом, который также приехал со Среднего Запада США, но из местечка менее благополучного, чем то, в котором вырос Стив Лоури.

Каждодневные мысли об убийствах[14]

Спустя несколько дней после дебатов с коллегами я читал лекцию об агрессивном поведении и попросил студентов заполнить короткую анкету об их мыслях такого рода. Чтобы они не стали скрывать антиобщественные наклонности, что вполне естественно, я им объяснил, что даже нормальные люди временами испытывают гнев и ненависть и это может выражаться в желании высказать все, что человек думает, ударить или даже убить. Затем я попросил студентов рассказать, когда им в последний раз хотелось кого-то убить, а если до этого не доходило, то описать свои самые агрессивные мысли.

В течение следующего года Вирджил Шитс и я опросили 760 студентов Аризонского университета. Результаты были следующими: большинство этих улыбающихся, общительных американских студентов признавали, что в какой-то момент испытывали желание кого-то убить. Если говорить точно, то о таком желании сообщили 76 % опрошенных, что совпадает с моими мрачными прогнозами. Меня, однако, несколько удивило, что 62 % представительниц так называемого слабого пола также хотя бы раз в жизни думали о том, чтобы кого-то прикончить.

Может быть, в аризонских студентах есть что-то особо агрессивное? Скорее всего, нет. Когда Дэвид Басс и Джош Дантли из Техасского университета впоследствии провели подобное исследование, они получили сходные результаты: 79 % мужчин и 58 % женщин сообщили о том, что им хотелось

кого-то убить. Какими бы высокими ни казались эти цифры, я предполагаю, что в действительности число нормальных людей с подобными фантазиями еще выше. Социальные психологи снова и снова находят подтверждение тому, что люди считают нужным говорить то, что, по их мнению, наиболее приемлемо в социальном смысле, и что все мы склонны намеренно забывать о том, что мы вовсе не паиньки. Но, как и в случае известных данных, полученных Альфредом Кинси в результате анонимного опроса людей о том, как часто они мастурбируют, надежнее принять то минимальное количество мыслей об убийствах, которое люди готовы подтвердить.

Кого же люди хотят убить? И женщины и мужчины в первую очередь в качестве жертвы избирают мужчину. Таковых 85 % среди мужчин и 65 % среди женщин. Это не особенно удивительно, принимая во внимание статистические данные об убийствах, которые свидетельствуют о том, что мужчины гораздо чаще становятся жертвами убийств. Но были и некоторые интересные различия между мужчинами и женщинами. Мы обнаружили, что 59 % мужчин (в сравнении с 33 % женщин) думали о том, чтобы убить совершенно незнакомого человека. На вопрос о самых последних «убийственных» фантазиях 33 % мужчин ответили, что у них появлялись мысли убить незнакомого человека (по сравнению с 10 % женщин). Женщины превзошли мужчин только в категории фантазий о любовниках: мысль об убийстве любовника недавно приходила на ум 27 % женщин по сравнению с 7 % мужчин. И это не столько потому, что мужчины столь невинны и не склонны прибегать к насилию по отношению к партнершам, сколько потому, что у мужчин агрессивные фантазии чаще возникают по отношению к другим категориям лиц. Кроме того, сексуальные партнеры женщин — мужчины, и, похоже, они вызывают больше агрессивных желаний у всех, кто с ними встречается.

Несмотря на эти различия, меня поразило неожиданное сходство между мужчинами и женщинами в том, что касается желания и тех и других применить насилие. Я считал, что женщин меньше посещают мысли об убийстве. Сравним данные о количестве убийств, совершенных мужчинами и женщинами, — различия здесь огромны. Ежегодно в США мужчины совершают приблизительно 90 % всех убийств. И это относится не только к США. Когда Мартин Дэйли и Марго Уилсон проанализировали данные по другим странам за разные исторические отрезки, то пришли к выводу, что это различие наблюдалось во всех странах и на протяжении всей истории. Они обнаружили, что убийства — преимущественно дело рук мужчин в современных Канаде, Австралии и Шотландии, в 1920-е годы — в Майами, в 1940-е годы — в Бирмингеме штата Алабама. То же самое справедливо в отношении племенных групп майя, таких как тцелтал. Кроме того, Дэйли и Уилсон раскопали данные об убийствах, совершенных в Оксфорде

в Англии в период с 1296 по 1398 год. И тогда, когда средневековый бритт убивал средневекового бритта, в подавляющем числе случаев удары мечами и топорами наносили мужчины.

Есть по крайней мере три возможных объяснения тому, что женщины менее склонны воплощать свои «убийственные» мысли. Во-первых, женские фантазии более скоротечны, нежели мужские. 65 % женщин, испытывавших такие эмоции, сказали, что они продолжались несколько секунд или минут, тогда как мужчин подобные мысли не покидают часами, днями и даже неделями. Фантазии у мужчин сопровождаются зловещими деталями, в них мужчины пускаются в размышления, как осуществить задуманное. Посмотрите, что нафантазировал один парень:

> Мне хотелось убить мою старую подружку. Она живет в Альбукерке, и я начал думать, как все это провернуть. Я подумал, что нужно купить билет на самолет и запастись каким-нибудь алиби. Я также стал размышлять, как убить ее, чтобы все выглядело как ограбление. И думал я об этом около недели, но так ничего и не надумал.

Женские фантазии сопровождаются меньшим количеством деталей и зачастую сводятся к чему-нибудь вроде: «Чтоб он свалился в своей машине со скалы!» На самом деле, чтобы задуманное воплотилось, нужно нечто большее, чем такое сиюминутное желание.

Второе возможное объяснение различия между полами и их фантазиями может быть связано с тем, что у женщин более развит механизм торможения, который блокирует их агрессивные импульсы. Исследователи агрессивного поведения Кай Бьорквист, Кристи Лагерспец и Арии Каукиайнен объясняют некоторые из таких различий на примере агрессивного поведения подростков так называемым «соотношением эффекта и опасности», показывающим, насколько возможный эффект от применения силы превышает возможные опасные последствия этой силы. Поэтому, к примеру, когда я на какое-то время утихомирил своего разбуянившегося отчима ударом в челюсть, потом мы с братом пришли в ужас, что он может наброситься на нас с ружьем, и какое-то время скрывались от него. Соотношение опасности и эффекта оказывается еще менее благоприятным для женщин, действующих против мужчин (наиболее частый объект их агрессивных мыслей).

На протяжении большей части эволюционной истории женщине, выступающей против мужчины, грозила большая опасность, если он решал наказать ее. До появления ружья среднестатистический мужчина просто отбивался от женщины и, вероятно, лупил ее, если она причиняла ему боль. Поэтому для женщин подавление крайне агрессивных импульсов стало формой адаптив-

ного поведения. Дэйли и Уилсон также отмечают, что чаще всего типичная женщина убивает мужа или любовника защищаясь, поскольку боится, что когда-нибудь он может убить ее, если она не нанесет удар первой.

Агрессия с целью произвести впечатление[15]

Третье возможное объяснение половых различий в случае совершения убийства связано с таким удивительным мотивом преступления, как желание поразить окружающих. Такой мотив преступления нетипичен для женщин, но зато весьма характерен для мужчин. Стремление продемонстрировать свои агрессивные наклонности может объяснить, почему мужчины переводят свои агрессивные намерения в действия.

Вспомните знаменитый эпизод, когда Аль Капоне пригласил Альберта Ансельми, Джона Скалису и Джозефа Гиунту на банкет в их честь. Говорят, что сначала он их как следует попотчевал, а потом велел своим подручным привязать их к стульям и, взяв бейсбольную биту, забил всю троицу в присутствии гостей до смерти. Будучи самым могущественным человеком в Чикаго, имевшим на содержании политиков и полицейских, равно как и целую армию головорезов, Капоне обычно поручал выполнять грязную работу своим подручным. С какой стати ему понадобилось совершать тройное убийство в помещении, где было полно свидетелей?

Ответ таков: Капоне узнал, что эта троица предала его, а он, как крупный мафиози, должен был наказать изменников смертью.

В этом случае он планировал не только устранить трех потенциальных конкурентов, но и дать понять всем остальным, кто есть кто.

Ставки в мире Капоне во времена сухого закона были велики — это была игра не на жизнь, а на смерть за то, кто будет владеть многомиллионным алкогольным бизнесом в Чикаго. Но прискорбная правда заключается в том, что мужчины готовы идти на смерть, даже если ставки значительно ниже. Марвин Вольфганг в своем классическом исследовании убийств, совершенных в Филадельфии, показал, что в 37 % случаев мотивами являются ссоры из-за ерунды — кто-то кого-то обидел, кто-то кого-то обругал или толкнул. Как говорит один следователь из «убойного» отдела в Далласе:

> Убийства совершают на почве мелких ссор, из-за пустяков. Из-за вспыльчивости. Начинается драка, и кто-то в кого-то стреляет или всаживает нож. У меня были дела, где причиной была пластинка ценой в десять центов, или музыкальный автомат, или один доллар, проигранный кем-то в кости.

Это не означает, что женщины не реагируют на унижения и оскорбления. Но только мужчин унижения и оскорбления могут довести до убийства. И делают они это на удивление часто. Вывод Вольфганга говорит о том, что наиболее частыми мотивами убийств, совершенных мужчинами, являются банальные ссоры, оказывающиеся более важными причинами, чем денежные споры, споры из-за имущества или супружеская неверность. Почему нужно убивать из-за таких пустяков? Уилсон и Дэйли, изучившие большое количество материалов об убийствах, имеющихся в распоряжении полиции, высказывают предположение, что ставки не так уж малы. На самом деле причина крайней агрессии не в том, ЧТО один человек говорит другому, а КАК он это говорит и что стоит за его интонацией. Когда один мужчина прилюдно оскорбляет другого, независимо от того, что́ провоцирует оскорбление, изменяется статус оскорбленного. И когда мужчина утрачивает свой статус в глазах окружающих, утверждают Уилсон и Дэйли, он становится менее привлекательным и в глазах женщин.

Связь между статусом мужчины и его «стоимостью» на рынке брачных услуг неотделима от двух самых важных принципов эволюционной биологии — сексуального отбора и дифференциального вклада родителей в приспособленность потомства. Согласно последнему принципу, когда *особи одного пола (обычно это женщины) вкладывают больше в потомство*, они более тщательно подбирают себе полового партнера. Как следствие, лица другого пола (обычно мужчины) вынуждены соперничать с другими мужчинами за то, чтобы предпочтение отдали им. Этот же принцип гласит, что женщинам (потому что они могут забеременеть) есть что терять, если они сделают поспешный выбор. Поэтому женщины, как правило, более тщательно отбирают полового партнера. Процесс выбора самца называется *сексуальным отбором*. Чтобы добиться внимания самки, самцы делают одну из следующих вещей. Они могут начать расхваливать себя, как павлин, распушающий роскошный хвост. Они могут найти и захватить территорию для комфортного обитания. Или же могут вступить в схватку с соперником, победить его и тем самым обеспечить себе первенство на данной территории. Независимо от того, защищают самцы территорию или завоевывают верховенство, добиться этого всегда легче, если ты сильнее и агрессивнее.

Но этот процесс может развиваться и в другом направлении. Посмотрим на группу интересных птичек из отряда ржанкообразных, которые называются плавунчиками. У плавунчиков высиживанием и выкармливанием птенцов занимаются самцы, поэтому именно они тщательно отбирают самок для спаривания. Как и следует ожидать от общих принципов сексуального отбора, самцы плавунчиков мелкие и робкие, тогда как самки, за которыми они ухаживают, более крупные и агрессивные.

Плавунчики скорее исключение, доказывающее правило: особи того пола, которые больше дают своему потомству, более избирательны в выборе партнеров, а особи противоположного пола ведут борьбу за то, чтобы их избрали. В этом уравнении агрессия является побочным продуктом соперничества. Возвращаясь к вопросу половых различий у людей, следует сказать, что именно женщины вкладывают больше в потомство, поэтому мужчины соревнуются за то, чтобы выбрали их. Иногда такое состязание заканчивается смертельным исходом.

Исследование насилия, связанного со статусом человека[16]

Мужская агрессия непостоянна: то убывает, то прибывает в зависимости от ряда факторов. К примеру, у многих видов агрессивное поведение усиливается с наступлением брачного сезона, когда начинается война за территорию и за самок. Среди людей проявления доминантности возрастают у мальчиков после достижения ими половой зрелости. К примеру, если юноша добивается больших успехов в спорте, то растет его популярность у противоположного пола. Мужчины наиболее агрессивны в подростковом возрасте и после 20 лет, когда у них самый высокий уровень тестостерона и когда они ведут отчаянную борьбу за внимание женщин. Но когда мужчина женится, уровень тестостерона падает, а когда в семье рождается ребенок, этот уровень падает снова. Мужчине уже не требуется рисоваться перед женщинами, а нужно держаться подальше от опасных соперников, о чем поется в песне, которую часто крутят на музыкальном автомате в местном баре.

Но для мужчин, которые еще не нашли себе пару, насилие — дорогостоящий и опасный путь к успеху, причем при прочих равных шансах мужчины стараются его избегать. И, как правило, им это удается. Только тогда, когда других способов достичь высокого положения нет, мужчины прибегают к насилию и совершают антиобщественные поступки. Об этом говорят Джим Дэбс и Дэвид Роу и приводят немало доказательств. Богатые мужчины, даже те среди них, у кого хватает тестостерона, стараются не ввязываться в драки. Они добиваются уважения другими способами: делая успешные финансовые инвестиции или совершенствуя удар в гольфе. Сравним моего приятеля Стива Лоури из благополучного пригорода Огайо, никогда не участвовавшего в драках, с агрессивными парнями (часто с разбитыми носами) и хулиганами, рядом с которыми в Нью-Йорке вырос я. Лоури был мастером философской аргументации и мог без труда затмить других парней своего круга, продемонстрировав знание трудов Сёрена Кьеркегора. А там, где вырос я, мои сверстники вряд ли бы оценили, если бы я вдруг вставил во фразу словечко

«экзистенциализм». Гораздо больше уважения им внушило бы что-то вроде: «Ты кто такой, говнюк?» Итак, желание быть первым необязательно связано с насилием, но может приводить к нему в зависимости от среды, личных качеств человека и ситуации, в которой он находится.

Влад Гришкевичус и я решили исследовать, как агрессия при соперничестве может повышаться и понижаться в зависимости от стремления мужчины занять более высокое положение или завоевать партнершу. Влад — внешне крупный и социально активный парень, родившийся в Советском Союзе и живший подростком в Лос-Анджелесе. С возрастом он кое-что узнал об агрессии при попытке произвести впечатление, а также о теории эволюции. Владу нравится рассказывать историю о том, как баскетболиста Чарльза Баркли какой-то умник облил на дискотеке водой. Баркли схватил обидчика и швырнул его в окно. Когда полицейские выводили Баркли в наручниках, какой-то репортер подскочил и спросил, сожалеет ли он о том, что сделал. Как рассказывают, Баркли ответил: «Единственное, о чем я сожалею, что мы были на первом этаже». Вместе с Джошом Тайбуром, Стивом Гэнгстадом, Илэйн Переа и Джанессой Шапиро мы решили экспериментально проверить, как импульсивные состояния могут влиять на реакции людей на оскорбления.

Мы начали с того, что попросили студентов рассказать о тех ситуациях, когда они сталкивались с оскорблениями и насилием. Мы обнаружили, что 75 % мужчин и женщин по крайней мере один раз попадали в ситуацию, когда их публично оскорбляли. Их реакция была разной: некоторые просто ретировались, другие отвечали косвенным оскорблением, то есть жаловались своим знакомым, всячески ругая обидчика, а некоторые реагировали сразу и точно так же агрессивно, то есть отвечали на оскорбление оскорблением. Замечено, что мужчины чаще всего отвечали обидчику «взаимностью», тогда как женщины предпочитали косвенную агрессию.

Затем в лабораторной обстановке мы предлагали нашим испытуемым три сценария, рассчитанные на то, чтобы манипулировать их реакциями. Членам одной группы мы предлагали представить, что они на тропическом острове в последний день отпуска знакомятся с очень приятным человеком и чувствуют взаимное влечение. Их отношения стремительно развиваются: романтический ужин, затем прогулка по ночному пляжу, нежно взявшись за руки, и вот парочка уже страстно целуется.

Второй группе участников предлагалось представить первый день выхода на новую работу в престижной компании, где они знакомятся с двумя новыми сотрудниками, также только что принятыми на работу. Начальник сообщает им, что через шесть месяцев один из троих будет уволен, а другой получит повышение.

Помимо этих двух групп у нас была еще контрольная группа, которой не предлагалось ни ситуаций любви, ни повышения по службе, а только ситуация, когда они должны были искать (и найти) потерявшийся бумажник. После того как мы проинструктировали участников о различных побудительных мотивах поведения, мы попросили их представить такую ситуацию: они на вечеринке и кто-то из однокурсников опрокинул на них бокал вина и не извинился. На выбор предлагались следующие варианты поведения: 1) ударить нерасторопного человека; 2) обругать его; 3) толкнуть; 4) начать зудеть о том, какой он нехороший; 5) начать обсуждать его поведение за его спиной; 6) рассказать приятелю что-нибудь неприятное об этом человеке; 7) попытаться сделать так, чтобы этот человек в вашей компании больше не появлялся; 8) придумать об этом человеке какую-нибудь небылицу и начать ее распространять (последние четыре варианта считаются формой косвенной агрессии).

Выбор испытуемых зависел от побудительных мотивов и от того, был ли этот человек мужчиной или женщиной. Мужчины не забывали о своем статусе, что вызывало у них желание ударить, толкнуть обидчика или высказать ему что-то наподобие: «Да ты знаешь, с кем разговариваешь?» Но если мужчина не выбрасывает из головы такие вещи, как ухаживание за женщиной и романтические отношения с ней, то это несколько остужает его желание напасть на обидчика. У женщин ни первый, ни второй мотив не усиливали желания сразу же ответить на оскорбление или обиду. Но такие причины, как статус и отношения с партнером, увеличивали желание отплатить косвенным способом.

Однако в некоторых случаях романтические причины могут сделать мужчин более агрессивными. В первом эксперименте мы предлагали некоторым участникам представить себя среди гостей обоего пола. В другом им предлагалось представить, что им нанесли обиду в присутствии лица того же пола, что и они. Когда мужчины воображали, что их обидели в присутствии мужчин, то романтические и соревновательные мотивы побуждали их к агрессивным действиям.

Итак, суть этих исследований заключается в следующем: желание занять более высокое положение или сексуальные мотивы могут приводить к тому, что мужчины начинают вести себя агрессивно по отношению к обидчику. Но, похоже, мужчины отдают себе отчет в том, что насилие не представляется женщинам сексуальной формой поведения. Поэтому мужчина, стремящийся заполучить расположение женщины, в присутствии слабого пола старается сдерживать свою агрессию, но проявляет ее, находясь в компании других мужчин. Ответ на вопрос, почему мужчины дерутся в барах, даже если там нет женщин, которых они хотели бы поразить своей отвагой: этот спектакль

на самом деле предназначен для других мужчин — таким способом они отстаивают свое положение в мужском обществе, а вовсе не пытаются завоевать симпатию дамы. Кстати, самцы многих животных приходят на территорию брачных игр за несколько недель до прибытия самок и начинают «бодаться» с другими самцами. Самкам эти битвы видеть не нужно. Они просто хотят знать, кто победил.

Уровни анализа: почему всегда есть больше, чем одно «почему»?[17]

Исследование, о котором я только что говорил, предполагает наличие фундаментальной связи между агрессией и репродуктивным поведением людей. Думающий человек может возразить: «Когда я ввязался в драку в баре, ни о каком воспроизведении потомства и речи не шло. Все произошло, потому что этот тип меня обидел». Это возражение совершенно справедливо на одном уровне; мы осознаем, что происходит в непосредственной близости от нас, но можем совершенно не понимать, почему реагируем на происходящее именно таким образом. И мы также можем не улавливать, что причины этих реакций следует искать в эволюции. Этот вопрос интересует как биологов, так и людей, далеких от биологии. Так, биологи, придерживающиеся разных направлений, говорят уже много лет на разных языках и не могут прийти к единому мнению о причинах поведения животных, не осознавая, что другая сторона работает на другом уровне анализа. Известный палеонтолог и автор популярных научных работ Стивен Джей Гульд часто упускал этот факт из виду, предлагая неверные «альтернативы» объяснениям, учитывающим теорию эволюции. В результате этого его взгляды подвергают критике многие биологи-эволюционисты. Чтобы понять, как важно разграничивать различные уровни анализа, давайте рассмотрим вопрос, почему самки млекопитающих (и женщины) вскармливают свое потомство. К ответу можно подойти на разных уровнях анализа.

1. *Функциональное,* или эволюционное, объяснение связано с конечными адаптивными целями поведения. Если мы говорим, что млекопитающие вскармливают детенышей, поскольку это способствует их выживанию, то мы предлагаем утилитарное объяснение.

2. *Историко-эволюционное* объяснение ставит во главу угла наследственные корни отличительного признака, характерной черты или поведения. К примеру, мы можем сказать, что люди вскармливают детей, потому что у них есть молочные железы, а также ряд взаимодействующих гормонов и механизмы поддержания контакта, переданные нам нашими млекопитающими предками.

3. Объяснение *через процесс развития* говорит о событиях в жизни, которые побуждают животных к конкретным сигналам, поступающим из окружающей среды. С этой точки зрения матери вскармливают потомство вследствие последовательности событий, происходящих в жизни, таких как половая зрелость, беременность, рождение ребенка, которые в совокупности ведут к способности вырабатывать молоко.

4. *Проксимальное* объяснение делает акцент на непосредственных пусковых механизмах данного поведения — что происходит в теле животного в ответ на происходящее *здесь и сейчас*. Проксимальное объяснение процесса вскармливание таково: вскармливание происходит потому, что младенец начинает сосать сосок женщины, что приводит к последующим гормональным изменениям, стимулирующим выработку молока.

Иногда связь между различными уровнями анализа очевидна. В случае вскармливания несложно увидеть связи между тем, как младенец сосет грудь, как развивается грудь, и тем, что речь идет о млекопитающих особях и целесообразности питания детей. Но связи между четырьмя уровнями анализа не всегда столь очевидны.

Рассмотрим ежегодную миграцию птиц. Вот проксимальное объяснение: птицы улетают на юг, потому что дни становятся короче (это и является непосредственной причиной миграции). А функциональное, или утилитарное, объяснение не имеет ничего общего с долготой дня как таковой: птицы мигрируют, потому что в зависимости от времени года меняются условия для лучшего питания, появляются места, более подходящие для спаривания. Птицам не нужно знать об опосредованных связях между долготой дня, временем года, условиями выживания и спаривания. По существу, можно биться об заклад, что большинство животных, включая людей, совершенно не в курсе большинства указанных взаимосвязей. Это еще один момент, который ставит в тупик сторонников эволюционной психологии. Когда человек говорит: «Я занимаюсь сексом, потому что мне это нравится, а детей иметь я не хочу, но это никак не связано с тем, что у меня нет желания продолжать род», он абсолютно прав на проксимальном уровне (в том смысле, что происходящее в голове говорящего является реакцией на события, происходящие в его окружении), однако существенно заблуждается на уровне эволюционной функции. На протяжении всей книги мы будем рассматривать связи между эволюционной функцией и проксимальным влиянием, поэтому для нас важно четко разграничить уровни анализа.

Эволюционное влияние на поведение не воспринимается сознанием, в независимости от того, идет речь о миграции птиц или о людях, которые

ведут себя агрессивно, чтобы произвести впечатление на других. Но важно понять, что и проксимальное влияние на наше поведение также не осознается. Например, исследователи, занимающиеся теорией эволюции, выявили определенные связи между гормональным уровнем и различными типами социального поведения. Вряд ли вы имеете представление о своих гормонах, если, конечно, вы не эндокринолог (однако вы способны чувствовать волнение, страх или сексуальное возбуждение, которые эти гормоны вызывают). Наши предки также не думали о гормонах, которые начинали бурлить, вызывали злость и помогали им давать отпор врагу. Когда вы злитесь, вы не думаете: «У меня произошел всплеск тестостерона и норадреналина, думаю, что этот человек представляет угрозу моему статусу, поэтому в интересах повышения моей репродуктивной функции мне надо на него накричать». А думаете вы примерно так: «Этот кретин меня достал!»

Когда женщины наступают[18]

Несмотря на то что женщины реже, чем мужчины, совершают физическое насилие и убийства, было бы неверно заключить, что все женщины — нежные цветочки и безобидные существа, как мать Тереза. Порой встречаются среди них и такие, как Лиззи Борден*. И эти 10 % женщин — несколько тысяч убийств в год, совершенных в США. Эволюционный психолог Энн Кэмпбел проанализировала литературу по этой проблеме и пришла к выводу, что основное условие для совершения убийства женщинами — «остаться в живых»; женщина проявляет агрессию только в том случае, если ей самой или ее ребенку угрожает смертельная опасность.

Давайте обратимся к истории и рассмотрим один интересный случай. В 1789 году во Франции царили хаос, экономический кризис и повсеместный голод. Когда женщины с детьми умирали от голода, появились слухи, что их молодая королева Мария-Антуанетта продолжает бросать государственные деньги на ветер, устраивает балы, покупает драгоценности и позволяет себе прочие непомерные излишества. Однажды разъяренная толпа женщин устроила шествие из Парижа к королевскому дворцу в Версале. Толпа росла, по мере движения к ней присоединялись все новые женщины. Когда они подошли к дворцу, в рядах было несколько тысяч женщин, вооруженных топорами, штыками и пиками. Они требовали хлеба. Крики о хлебе остались без внимания, и тогда женщины потребовали выдать им Марию-Антуанетту. Поскольку голову королевы им заполучить не удалось, они схватили и обезглавили одного стражника.

---

* Женщина из США, которая стала известной благодаря знаменитому делу об убийстве отца и мачехи.

В наше время бедность по-прежнему приводит к насилию со стороны как женщин, так и мужчин. В районах с высоким уровнем безработицы и низким уровнем благосостояния, а также в периоды нехватки пропитания женщины даже более склонны к преступлениям с применением силы.

Мы провели эксперимент, в котором исследовали причины женского насилия. Группу студентов попросили представить следующую ситуацию: вы только что окончили университет, и в стране началась рецессия. Вы потратили несколько месяцев на поиски работы, истратили все сбережения и больше не можете рассчитывать на финансовую помощь родственников или друзей. И тут, наконец, получили работу в крупной компании. Но для того, чтобы удержаться на должности, нужно выдержать конкуренцию с двумя другими кандидатами-женщинами (или мужчинами, если вы мужчина). Как и в опыте с соперничеством за статус, одного из вас уволят, а у другого появятся перспективы повышения. Мысль о возможной потере работы и грозящих долгах была таким мощным стимулом для женщин, что у них значительно чаще появлялось намерение проявить открытую агрессию. Интересно, что подобное поведение присуще шимпанзе: антрополог Мартин Мюллер обнаружил, что когда на карту поставлены пища или территория, где ее добывают, самки начинают вести себя так же, как обычно поступают более агрессивные самцы.

Итак, в определенных условиях представители женского пола переходят от скрытой агрессии к прямой. Угроза тяжелой экономической ситуации выступает условием, обусловливающим этот переход. Кстати, хотя Лиззи Борден так и не была признана виновной в жестоком убийстве отца и мачехи, один факт в ее истории прекрасно вписывается в общую теорию женской прямой агрессии. Накануне убийства Лиззи и ее сестра (обе были не замужем, жили в доме отца и финансово зависели от него), повздорили с отцом, потому что он решил разделить свое имущество и в том числе завещать дом родственникам мачехи.

Почему мужчинам хочется убить незнакомого человека?[19]

Ранее я уже говорил о том, что у большинства мужчин, участвовавших в наших опросах, по крайней мере однажды появлялись мысли убить совершенно незнакомого человека. На первый взгляд это странное желание вступить в схватку с незнакомцем опасно. Даже если он грубо нарушает правила движения на дороге и создает угрозу для других водителей, вряд ли к нему стоит применять высшую меру наказания. Еще более удивительно,

что толку от агрессивного поведения по отношению к незнакомому человеку, встретившемуся на шоссе, нет. Ведь даже «зрители» — совершенно незнакомые вам люди.

Одно из объяснений этому поведению заключается в том, что незнакомые люди автоматически попадают в категорию врагов. В детстве мой старший сын Дэйв часто видел сны, в которых его преследовали незнакомые мужчины. Эти кошмары малыша Дэйва о страшных незнакомцах совпадают с данными о сновидениях детей, полученными Михаэлем Шредлем, работающим в лаборатории сна Института психиатрии в городе Мангейме. Шредль обнаружил, что в свыше 50 % сцен насилия в снах, которые видят мальчики, присутствуют незнакомые люди. Кстати, никто из опрошенных мальчиков не видел в кошмарах незнакомых женщин.

Итак, негодяи — это обычно мужчины, скорее всего, незнакомые. В исследовании на сходную тему, которое я провел с Воном Беккером и Диланом Смитом, мы попросили студентов представить и описать «злое лицо» и «доброе лицо». У большинства испытуемых «доброе лицо» принадлежало женщине, и, как правило, знакомой им. На вопрос о «злом лице» 75 % участников тут же начинали описывать какого-нибудь мужчину. Самое интересное в том, что это был незнакомый мужчина: на ум им приходил не конкретный человек, с которым у них был когда-то конфликт, а некий зловещий образ в стиле Юнга — страшный незнакомец.

Люди склонны вести соперничество за высокое положение. Они делают это ежедневно, чтобы досадить вам, чтобы напугать вас, чтобы сделать вашу жизнь невыносимой. Причем чаще всего это те, кого вы знаете. Почему же многие расходуют свои чувства и проявляют антипатию по отношению к совершенно незнакомым людям и почему мужчины иногда погибают или оказываются за решеткой в результате агрессии человека, которого они никогда не видели и, возможно, никогда больше не увидят? В следующей главе я расскажу, как решается эта загадка (вы узнаете, что такое эволюционная психология предрассудков).



НЕНАВИСТЬ К ЧУЖАКАМ ВОЗНИКАЕТ В МГНОВЕНИЕ ОКА

Для некоторых моих друзей хиппи лето 1969 года было временем любви и фестиваля в Вудстоке. А я тем летом научился вместе с оравой пятилеток петь песню «Джон Яков Джингельхаймер Смит»*. Это было лето, когда я впервые столкнулся с глупыми человеческими предрассудками. Я тогда получил работу воспитателя в летнем лагере для детей из состоятельных семей Лонг-Айленда**. Платили мне мало, а дети были шумные и невоспитанные, но для студента эта работа имела некоторые плюсы: среди других воспитателей было множество атлетически сложенных и привлекательных студенток. Очень скоро я начал встречаться с одной из них — весьма симпатичной брюнеткой. Хотя мне казалось, что я ей нравлюсь, мне и в голову не приходило заглянуть к ней в гости. Причина заключалась в том, что ее дед и бабка, ортодоксальные евреи, пришли бы в ужас от того, что их внучка встречается с гоем. Я вырос в районе, где некатолики составляли меньшинство, поэтому их реакция меня больше забавляла, чем обижала. Учитывая, что дед моей подруги прошел через нацистский террор, их недоверие к неевреям можно было простить. Но меня обидела реакция моей собственной матери, когда я привел эту замечательную девушку к нам в дом. Моя мама была воспитана в католической вере сестрами-монахинями, которые впоследствии учили и меня «любить ближнего как самого себя». Моя мама не посещала мессу уже более десяти лет, после того как развелась с моим папашей-ирландцем и вышла замуж за протестанта, поэтому я считал, что она лишена религиозных предрассудков. В пользу этого говорило и то, что она была умеренным либералом и принимала участие в президентской кампании Джона Кеннеди. Но реакция ее оказалась неодобрительной: «Дуглас, просто невероятно, что ты встречаешься с еврейкой!»

Я не причинил большого расстройства ни еврейским дедушке и бабушке, ни и своей маме, в прошлом католичке, потому что начал встречаться с другой воспитательницей — блондинкой по фамилии Вильгельмсон. Я по-настоящему влюбился в Вильгельмсон, и вскоре мы решили поженить-

* Детская песня, происхождение которой неизвестно.

** Остров и одноименный район Нью-Йорка.

ся. Но когда я пришел к ней домой, чтобы познакомиться с ее матерью, то столкнулся с еще одним видом племенной нетерпимости: моя будущая теща страстно желала, чтобы ее дочь вышла замуж за лютеранина, причем не за любого. Она переживала, что ее сын женился на лютеранке из Германии. Мужем ее дочери должен был стать не больше и не меньше как лютеранин скандинавского происхождения, как и они сами. Даже сам Мартин Лютер не мог бы претендовать на ее руку. Когда на Рождество я оказался с этой девушкой в доме одного из ее родственников, где гостям был предложен шведский стол, собравшиеся, мешая шведский язык с английским, начали брюзжать, что эти «чертоффы пуэрториканцы приезжают в этту страну и не удосужживаются фыучить английский!». Опрокинув несколько бутылочек пива, я по глупости завел разговор об этнической толерантности, на что один из присутствующих парней ответил с явным шведским акцентом, что «Гиттлер был прафф!». Моя будущая жена не разделяла в полной мере их шведско-лютеранских ценностей, и мы все-таки поженились. Свадьба проходила в лютеранской церкви, что снова вызвало неудовольствие моей матери, в прошлом католички.

Неумение распознать, кто есть кто[20]

На протяжении всей жизни я наблюдал, как упорно люди пытаются провести границы между различными национальностями внутри белой расы и между различными христианскими общинами, что, на мой взгляд, глупо. С другой стороны, неспособность увидеть эти различия может также быть предрассудком. Рассмотрим случай Ленела Гетера. Гетер был инженером и работал в исследовательском центре в Далласе. Комментаторы на радио и телевидении были в шоке, когда он получил пожизненный срок за ограбление закусочной «KFC». Такой строгий приговор вызвал еще больше изумления, если учесть, что Гетер никоим образом не был связан с преступным миром и что его коллеги по работе подтверждали, что во время ограбления он находился за пятьдесят миль от места ограбления. Кроме того, у него не было мотивов для совершения этого преступления. Стоило ли инженеру рисковать своей прибыльной работой ради украденных 615 долларов? Но суд присяжных, целиком и полностью состоявший из белых, проигнорировал этот факт и доверился показаниям белых и латиноамериканских свидетелей, которые со всей уверенностью заявили, что именно этот тип и есть преступник. Его коллеги и Национальная ассоциация помощи цветному населению начали борьбу за пересмотр решения, но Гетеру пришлось провести более года в тюрьме, пока полиция не арестовала человека, участвовавшего в серии подобных ограблений, и не установила с помощью надежных свидетелей, что грабителем является именно он. Если вам показать фотографии Гетера и настоящего преступника, то вы будете поражены, насколько они разные.

В разговоре с моим коллегой Стивом Нейбергом Гетер пошутил: «Я-то гораздо симпатичнее» (так оно и есть). Но и у того и другого есть несколько общих черт: оба молоды, оба мужчины и, самое главное, оба чернокожие.

Гетер стал жертвой хорошо известного психологического предрассудка, называемого кажущейся однородностью внешней группы. Несколько десятилетий исследований показали, что большинство из нас лучше различает членов собственной группы, нежели чужой. В восприятии внешней группы как однородной среды есть своя оправданная логика, как и в большинстве необъективных умозаключений нашего сознания. Как правило, у нас больше опыта в области оценки членов своей группы и, как правило, для нас гораздо важнее в повседневной практике проводить различие между ними. Когда мы сталкиваемся с членами чужой группы, то скорее видим группу в целом, а не ее членов по отдельности (к примеру, если члены футбольной команды из Амстердама едут на поезде из Флоренции в Неаполь, все, что им нужно, это отличать своих голландцев от чужих итальянцев). Сходным образом, если вы не орнитолог, вы можете и не видеть разницы между черношапочной гаичкой, коричневоголовой синицей и пепельной синицей — для вас они будут просто маленькими щебечущими пташками.

Существует ли утилитарная необходимость различать членов чужой группы? Наша исследовательская команда изучала этот вопрос в ходе экспериментов, проводимых под руководством Джоша Акермана и Дженессы Шапиро. Мы высказали предположение, что обычная тенденция воспринимать внешнюю группу в совокупности, а не каждого человека по отдельности, изменяется, когда кто-то из этой группы проявляет агрессивность. Для этой гипотезы у нас было несколько причин. Прежде всего, потому что не помешает обратить внимание на кого-то, кто раздражен или зол, потому что этот человек может излить свою агрессию на вас. В отличие от членов вашей группы (которые могут иметь к вам какое-то отношение и даже быть вашими родственниками), которые могут испытывать угрызения совести, причинив вам вред, чужака такие чувства мало заботят. Еще одна причина заключается в том, что гнев — очень личный и конкретный сигнал угрозы, исходящий от одного человека (разгневанного или рассерженного) и направленный на другого (например, на вас). И третья причина такова: проявления гнева скоротечны; раздраженный или разгневанный человек может попытаться скрыть свои чувства, но при этом будет продолжать думать о том, как нанести удар. Поэтому лучше попытаться запомнить, какой конкретный человек в чужой группе выглядел раздраженным или злым.

Чтобы проверить гипотезу о том, что выражения гнева сводят на нет эффект кажущейся однородности внешней группы, мы показывали участникам нашего эксперимента фотографии белых мужчин и негров, лица которых

могли выражать злость или добродушие или не выражали ничего. Чтобы усложнить задание, мы показывали эти фотографии лишь полсекунды, при этом старались отвлечь внимание испытуемых, демонстрируя на экране рядом с фотографиями абстрактные картинки. Затем мы проверяли, насколько хорошо испытуемые запоминали увиденные лица. Этот тест был своего рода процедурой опознания подозреваемого в полицейском участке: испытуемым нужно было узнать какие-то определенные лица на фоне других подобных лиц.

В случае фотографий с нейтральным выражением лица подтвердился эффект кажущейся однородности внешней группы. Наши испытуемые (в основном это были белые американцы и латиноамериканцы) лучше запоминали неэмоциональные лица белых людей, чем неэмоциональные лица чернокожих и постоянно путали лица негров. Другими словами, белые испытуемые становились жертвами принципа «увидеть одного — значит увидеть всех». Но совсем по-другому обстояли дела, когда испытуемым показывали фотографии негров с раздраженным выражением лица. Для испытуемых они не сливались в однородную группу. Наоборот, их запоминали так же хорошо, как раздраженные лица белых. А когда задание усложняли и показывали вместе с фотографиями отвлекающие абстрактные картинки, то эффект кажущейся однородности внешней группы оказывался совершенно противоположным — испытуемые лучше запоминали раздраженные лица чернокожих, чем лица белых людей.

Эти результаты совпадают с мнением, что наш мозг функционально распределяет когнитивные ресурсы: сознание высвобождает место, чтобы обратить особое внимание на других людей, которые могут иметь непосредственное отношение к нашему выживанию или продолжению рода. Обратный эффект кажущейся однородности внешней группы не означает, что мы становимся менее предвзято настроенными, когда чувствуем угрозу извне. Просто эта угроза заставляет нас обрабатывать информацию так, чтобы это наилучшим образом послужило нашим интересам. Последующие исследования, проведенные нашей группой и другими исследователями, позволяют предположить, что такая обработка информации мозгом себе на благо часто порождает возникновение стереотипов и предрассудков.

Функциональная проекция[21]

Одной из многих удивительных идей Зигмунда Фрейда была концепция защитных механизмов сознания. Фрейд считал защитными механизмами средства, с помощью которых мы оберегаем себя от волнения и беспокойств. К примеру, если вам досаждает какое-то неприятное воспоминание, вы

можете защитить свое Я, подавив это воспоминание, удалив его из памяти. Одним из наиболее интересных защитных механизмов является проекция — склонность приписывать свои собственные нежелательные порывы кому-либо еще. Вспомните, как часто люди говорят: «У меня-то предрассудков нет». Дескать, все эти проклятые предрассудки есть только у мусульман, христиан, евреев или протестантов!

Хотя Фрейд рассматривал проекцию как средство уберечься от волнений и невротических состояний, мои коллеги и я полагаем, что она может быть чем-то бо́льшим. В ряде исследований, проведенных в наших лабораториях, мы изучали процесс, который назвали функциональной проекцией, то есть это стремление проецировать свои ощущения на других людей так, чтобы это наилучшим образом служило нашим адаптивным целям. В отличие от фрейдовской проекции, которая позволяет мне увидеть, что окружающие могут испытывать некоторые неловкие чувства, такие же, что и я, функциональная проекция показывает, что окружающие испытывают чувства, очень отличные от моих собственных. Поэтому, к примеру, если я испытываю страх перед кем-то, следует сделать логичное умозаключение, что этот кто-то в это же самое время испытывает гнев, в особенности если этот гнев направлен на меня. Можно ожидать, что этот проекционный процесс смещается таким образом, чтобы максимально способствовать моему выживанию и воспроизводству. И этот процесс должен быть очень направленным — с утилитарной точки зрения я должен чувствовать сильные эмоции только тех людей, от которых может исходить угроза или которые могут принести мне какую-нибудь пользу. Проецирование может играть существенную роль в образовании предрассудков.

Мы с коллегами решили узнать, насколько оправданны подобные проекции, и посмотреть, что может проецироваться и на кого. Для этого мы показывали белым студентам фотографии белокожих и чернокожих мужчин и женщин. Сначала испытуемым предлагали следующую установку: вы увидите несколько фотографий, на них изображены люди, которым нужно было вспомнить какой-то момент жизни, вызвавший сильные эмоции, а затем попытаться «принять» нейтральное выражение лица, чтобы скрыть эти эмоции, — и в этот момент их сфотографировали. Испытуемым предстояло по снимкам определить скрытые эмоции. Возможно, это покажется трудным, говорили мы испытуемым, но люди часто неосознанно замечают самые скрытые эмоции на лицах окружающих. Лучше всего, если вы будете основывать выводы на своих первых интуитивных впечатлениях.

В действительности задача не имела ничего общего со способностью улавливать невыраженные эмоции, потому что мы подобрали фотографии лиц, не выражающих эмоции. На самом деле мы хотели узнать, проецируют

ли люди свои эмоциональные состояния на эмоционально нейтральные изображения, и если да, то как это происходит. Чтобы манипулировать эмоциональным состоянием испытуемых, мы показывали каждому из них эпизод какого-нибудь фильма и просили представить чувства героя. Одним эпизодом была сцена из фильма «Молчание ягнят», когда белый мужчина, серийный убийца, преследует в темном подвале белую женщину, агента ФБР. Эпизод заканчивается, когда убийца в очках ночного видения приближается к женщине, которая не может видеть, что к ней тянется его рука. Другой эпизод был из фильма «Чем заняться мертвецу в Денвере»: очаровательная женщина идет на первое свидание с симпатичным мужчиной. Третий эпизод — из фильма «Кояанискатси» («Жизнь, выведенная из равновесия»), снятого в технологии замедленной съемки — изображал людей, двигающихся вверх и вниз по эскалатору, работающих на конвейере или занятых другими делами.

Эмоции, которые наши испытуемые «видели» на фотографиях, отчасти были их эмоциями, а отчасти тем, как они оценивали снимки. Мужчины, которым показывали отрывки из романтических фильмов, были склонны обращать больше внимания на сексуальную сторону изображаемого и переносили это на фотографии женщин, но только привлекательных. Напротив, женщины, которым показывали тот же самый эпизод фильма, не проецировали свои сексуальные эмоции на фотографии, даже если это были снимки весьма симпатичных мужчин.

Процесс функционального проецирования также связан со специфическим типом образования расовых стереотипов. Испытуемые, которым показывали сцену из триллера, не переносили свой страх на фотографии, как следует из теории Фрейда. При этом у них возникало чувство гнева, а не страха, которое проецировалось на изображенных чернокожих мужчин, которых они ассоциируют с физической угрозой (о чем нам было известно из опросов). А в другом эксперименте из той же серии участникам предлагали взглянуть на фото арабов, и опять же испытуемые проецировали на них не страх, а гнев. Мы также оценили скрытое отношение к арабам, определив скорость, с которой испытуемые учились ассоциировать положительно и отрицательно окрашенную лексику с арабами. В этом эксперименте свой гнев на арабов переносили только те участники, которые испытывали к ним скрытую вражду, причем это чувство возникало у них не только по отношению к мужчинам-арабам, но и к женщинам. Показательно, что это исследование мы проводили тогда, когда пресса изобиловала сообщениями об арабских террористах-смертниках, многие из которых были женщинами.

Наша склонность к стереотипизированию усиливается не только внутренним состоянием, но и окружающей средой, способствующей возникновению

страха. Марк Шаллер, Джастин Парк и Аннет Мюллер, члены нашей исследовательской группы в Университете Британской Колумбии, показали, как это происходит, в эксперименте с возникновением стереотипов, связанных с темнотой. Ночь повсеместно ассоциируется с силами зла, угрозой и опасностью, что неудивительно. Страх перед внезапным нападением становится еще сильнее, когда вы не видите, что происходит вокруг, поэтому нужно отдать должное эволюции, которая научила нас быть особенно осторожными в ночное время. Шаллер и его коллеги решили узнать, может ли одна только темнота способствовать появлению стереотипов, с помощью которых мы пытаемся защитить себя.

Эксперимент состоял из двух частей. Сначала Шаллер и коллеги производили оценку того, насколько испытуемые считали мир вокруг опасным. Для этого они использовали шкалу Боба Альтемейера, исследователя, занимавшегося изучением связей между чертами личности человека и его предрассудками. Делается это достаточно просто: испытуемые говорят, насколько они согласны с утверждениями, подобными этому: «С каждым днем по мере того, как в нашем обществе все больше утверждаются беззаконие и жестокость, люди все больше и больше подвергаются риску быть ограбленными, избитыми и даже убитыми». Затем коллеги Шаллера опрашивали испытуемых, какого рода эмоции они проецируют на фотографии чернокожих и белокожих мужчин, не выражающих каких-либо эмоций. Они обнаружили, что канадские студенты, испытывающие хроническое беспокойство по поводу того, что мир опасен, чаще других говорили, что негры, изображенные на фото, опасны, но только если фото им показывали в затемненном помещении. Причина того, что испытуемые были более склонны выражать общие предрассудки, была не в темноте; они не подтверждали других распространенных стереотипов, таких как «негры безграмотны» или «негры бедны». Но усилившийся страх просто снижал у них порог восприятия угрозы, в особенности при виде незнакомого человека — представителя чужой расы.

Результаты проведенного исследования перекликаются с данными по поводу предрассудков, полученными в последнее время нейрофизиологами. При помощи функциональной магнитно-резонансной томографии (метода, который непосредственно измеряет активность головного мозга) Элизабет Фелпс, Мазарин Банаджи и их коллеги регистрировали активность мозга белых студентов, когда те просматривали фотографии чернокожих мужчин. Исследователи обнаружили, что у студентов, которые испытывали негативное отношение к черным, был зафиксирован высокий уровень активности в миндалине (области в височной части мозга, связанной с эмоциональной оценкой), причем происходило это, только когда они видели фотографии незнакомых субъектов, а не известных чернокожих, таких как Уилл Смит или Дензел Вашингтон.

Когда чужое кажется отвратительным[22]

Марк Шаллер — интересный человек. Он провел детские и юношеские годы в Индии и Африке, потому что там работал его отец Джордж, известный биолог-практик, изучавший львов, горилл, снежных барсов, панд и другие исчезающие виды млекопитающих, которые сейчас обитают только на окраинах человеческой цивилизации. В результате Марк нормально себя чувствует в окружении, которое может показаться крайне странным людям типа меня, для кого Италия и Нидерланды — уже экзотика. Родители подруги Марка, Куинси Янг, тоже много путешествовали, и она провела детство в Эфиопии. Когда дочери Марка и Куинси не исполнилось еще и года, они взяли рюкзаки, отправились в Перу и возили ее с собой по джунглям, а потом все трое жили несколько месяцев в Шри-Ланке. Когда я ужаснулся тому, что они рискнули путешествовать с грудным ребенком по странам третьего мира, подвергая ее бог знает каким редким и экзотическим болезням, Марк только рассмеялся в ответ.

Как-то Марк пригласил на обед Пола Розина, занимавшегося изучением пристрастий и отвращений к еде. Они ели салат из овощей, выращенных в огороде Марка, и вдруг увидели в одной тарелке крупного яркого жука. Пол, который в свое время ввел термин «дилемма всеядного», означающий, что иногда приходится делать нелегкий выбор между необходимостью искать новые виды пищи и преодолевать испытываемое к ним отвращение, в шутку спросил Марка, сможет ли тот съесть жука. Марк подцепил жука, положил в рот и проглотил.

Все это к тому, что Марк не из тех, кого легко остановит отвращение к пище. Тем не менее многие преодолеть подобное отвращение не смогут. Марк и его коллеги Джей Фолкнер, Джастин Парк и Лесли Дункан наблюдали явление, когда люди ставили знак равенства между чем-то «чужеземным» и «вызывающим отвращение» и часто ассоциировали иностранцев с такими разносчиками инфекции, как крысы и вши. Древние римляне считали иностранцев мусором. А во время недавнего геноцида в Руанде хуту называли тутси тараканами*. Я вырос в Нью-Йорке и часто слышал, как его жители оправдывали свое предубеждение по отношению к пуэрториканцам и чернокожим тем, что обвиняли их в нечистоплотности: «Эти народы любят жить в грязи». Занятно, как часто мне приходилось слышать подобные обвинения от людей, чьих пра-прадедушек и пра-прабабушек обвиняли в этих же грехах.

Когда-то подобная нетерпимость была оправданна. Чужак представлял бóльшую угрозу, чем кто-либо из местных, потому что он мог принести

* Хуту и тутси — народности в Руанде. Хуту — этническое большинство страны.

3 Зак. № 5953

с собой болезнь, перед которой наши предки был беззащитны. Поэтому, чтобы избежать последней разновидности ветряной оспы, чумы или свиного гриппа, чужестранцев сторонились. Если вы читали книгу Джареда Даймонда «Ружья, микробы и сталь», вы, возможно, знаете, что от болезней, принесенных из Европы, погибло больше индейцев, чем от европейского оружия. Понятно, что все крутилось вокруг обмена товарами. Наши предки обменивались товарами с представителями других групп и часто находили себе супругов не в своих деревнях. Поскольку абсолютная изоляция несет не только опасности, но и имеет свои плюсы, Шаллер со своими коллегами считает, что попытки уклониться от болезни должны быть разумными. Ярко выраженные симптомы заболевания, слух об эпидемии или же индивидуальная склонность к тому или иному заболеванию — достаточно веская причина, чтобы не вступать в контакт с чужаком (например, беременная женщина дорого заплатит, если заразится). А в прочих случаях, как полагают Шаллер и коллеги, от ксенофобии выгоды нет.

Люди отличаются восприимчивостью к болезням. Некоторые, такие как мой друг Шаллер, считают, что их иммунная система позаботится о них, поэтому нет нужды волноваться, если ты пьешь из чьего-либо стакана или пожимаешь руку незнакомому человеку. Шаллер и его коллеги создали психологическую шкалу для оценки ощущения восприимчивости к болезням и инфекциям. По этой шкале я получил высокую оценку, а выполняя соответствующий тест, вспомнил, как Шаллер начал подшучивать надо мной за ужином в одном китайском ресторане, когда я с гримасой обратился к другим сидящим за столом с просьбой не лезть в общую тарелку облизанными палочками.

Чтобы изучить связи между тем, насколько человек считает себя предрасположенным к болезням, и предрассудками, Шаллер и его ученики попросили канадских студентов поделиться своим мнением по поводу притока иммигрантов в Канаду. В одном случае этим студентам, обучающимся в Университете Британской Колумбии, главным образом выходцам из Европы или Азии, говорили, что речь идет об иммигрантах из дальних и незнакомых им мест, таких как Восточная Африка, Шри-Ланка или Перу, в другом случае иммигрантами были лица из более знакомых стран Европы или Азии. И всякий раз Шаллер обнаруживал, что студенты, считающие себя хронически предрасположенными к заболеваниям, проявляли бóльшую ксенофобию по отношению к чужеродным группам, чем к тем, кто прибывает из более знакомых стран Европы и Азии.

Исследователи из группы Шаллера также провели пару экспериментов, чтобы выяснить, насколько внушение испытуемым мысли о возможности заболеть влияет на их мнение об иммигрантах. Некоторым из них

предлагали фотографии на тему инфекционных заболеваний (паразиты на волосах человека, грязные тряпки для мытья посуды). Контрольной группе предлагали снимки, изображающие происшествия из повседневной жизни (к примеру, в ванну падает радиоприемник). Затем испытуемых просили поделиться мнением об иммигрантах либо из известной им страны (например, Шотландии), либо из далекой и неизвестной (например, Нигерии). Только те испытуемые, которым внушили мысль о заболеваниях, проявляли больше враждебных чувств по отношению к людям из незнакомых стран.

Эти результаты получили развитие в другом очень интересном исследовании — изучении поведения беременных женщин. Во время первого триместра беременности плод особенно подвержен опасности заражения через контакты матери. У женщин есть определенные биологические и психологические механизмы, позволяющие уменьшить риск заражения. Так, беременные становятся особо щепетильными в выборе пищи, избегают употреблять новые продукты, а также мясо и рыбу, в которых могут содержаться бактерии. Первый триместр беременности часто сопровождается тошнотой и отвращением к некоторым видам пищи. Да, это неприятно, но функционально оправданно. У тех женщин, которые испытывают большинство подобных симптомов, сопровождающих беременность, вероятность выкидыша меньше, а шансов на рождение здорового ребенка больше.

Судя по тому, что вы прочитали в этой главе, вы, наверное, ожидаете, что беременные женщины склонны с подозрением воспринимать незнакомых людей. Карлос Наварет, Дэн Фесслер и Серена Энг решили проверить это. Они провели исследование: просили американок дать оценку двум эссе. Одно было написано американцем, выражавшим явно проамериканские взгляды, а другое — иностранцем и содержало критику в адрес Соединенных Штатов и американцев. Беременные женщины в четыре раза активнее выражали свою поддержку проамериканским взглядам, чем небеременные. И более того, такая относительная антипатия отмечалась сильнее в первом триместре беременности. Но проявление ксенофобии, равно как и тошнота, по мере развития беременности становилось менее частым.

Расы и политика[23]

Это исследование должно показать, как эволюционная перспектива может помочь нам лучше понять возникновение стереотипов и предрассудков. Чем лучше мы сможем понять эти процессы и их причины, тем успешнее можем им противостоять.

Борьба с предрассудками была и остается одной из самых благородных целей психологии. К сожалению, те теории, на которые опирались психологи, часто оказывались неполными, а иногда и совершенно неверными. Например, прежде чем психологи начали понимать, что сознание пользуется различными правилами для обработки информации разного рода, мы рассматривали все формы предрассудков как явление более-менее одного порядка, как «отрицательные чувства по отношению к членам какой-либо группы». Но как отмечают мои коллеги Стив Нейберг и Кати Котрел, у отрицательных чувств может быть не один, а несколько «привкусов». Один и тот же человек может испытывать предрассудки по отношению к неграм, потому что он боится, что эти парни могут напасть на него, избить или ограбить; он испытывает предрассудки к гомосексуалистам, потому что ему отвратительны эти двое танцующих и целующихся мужчин; наконец, он испытывает предрассудки по отношению к выходцам из Азии, потому что боится, что они вытеснят его с работы и лишат заработка. Как показывает исследование Шаллера, некоторые предрассудки обусловлены боязнью заболеть, другие — страхом перед физической угрозой, поэтому предрассудки в отношении чернокожей женщины из Нигерии мотивированы чем-то иным, нежели предрассудки в отношении чернокожего мужчины из Лос-Анджелеса. Лишь в некоторых случаях одно и то же предубеждение касается двух разных групп лиц, причем иногда это проявляется неожиданным образом. К примеру, Котрел и Нейберг обнаружили, что студенты вузов (как парни, так и девушки) проявляют удивительно сходные отрицательные чувства по отношению к христианам-фундаменталистам и к радикальным феминисткам. Они воспринимают эти две группы как угрозу личной свободе.

Попытки избавиться от предрассудков могут закончиться неудачей или даже иметь обратные результаты: предубеждение против кого-то еще больше возрастает. Это важно иметь в виду. Стив Нейберг и Марк Шаллер попытались объяснить это в статье, которую направили в официальное издание Американской ассоциации психологов — журнал «Американский психолог» («American Psychologist»). Но материал отказались напечатать, а рецензент в полной мере проявил старую политическую антипатию к эволюционной психологии. Несмотря на то что Американская ассоциация психологов открыто заявляет о своем намерении бороться со стереотипами, предрассудками и дискриминацией, эволюционный подход, с которым выступили авторы статьи, был расценен как «недостаточно деликатный».

По правде говоря, журнал «American Psychologist» предъявляет самые высокие требования к публикуемым материалам и по этой причине отказывает большинству авторов. Возможно, что статью Нейберга и Шаллера отказались печатать по другим причинам. Но я все-таки считаю, что предложенная

Нейбергом и Шаллером эволюционная модель предрассудка и следующие из нее выводы гораздо важнее тех многих «деликатных» статей, опубликованных в тот период (которые зачастую перепевали на новый лад старую песню о том, что психологи по сути своей расисты или сексисты даже тогда, когда стараются ими не быть).

Заблуждение биологов «правого крыла»[24]

Нападки на работы, вдохновленные эволюционным подходом, такие как работы Нейберга и Шаллера, берут свое начало от нападок на социобиологию в 1970-х годах. Уллика Сегерстрале, работавшая над диссертацией по историографии науки в Гарвардском университете в то время, когда разразился шторм, написала работу «Защитники истины», представлявшую детальное описание происходящего ранее. Когда вышла книга Уилсона «Социобиология», группа промарксистски настроенных ученых, включая Ричарда Левонтина, известного биолога из Гарвардского университета, и его коллегу Стивена Джей Гульда, палеонтолога и очень известного автора популярных книг о науке, начала массированную атаку на идею о том, что поведение людей можно объяснить в терминах эволюционной теории. Они утверждали, что социология — это попытка белой элиты мужского пола оправдать существующий порядок вещей. Гульд заявлял, что социобиология сродни нацизму, антисемитизму, сексизму и прочим формам общественного зла. После смерти Гульда знамя было подхвачено его несколькими рьяными последователями, такими как Хилари и Стивен Роуз, которые утверждают, что эволюционная психология — это «по всей очевидности одно из направлений атаки либертарианцев правого крыла на коллективизм и прежде всего на государство всеобщего благосостояния».

Критиковали эту теорию, в основном, за то, что эволюционный взгляд на поведение допускает наличие генетического детерминизма, который, в свою очередь, исключает социальные изменения. Если бы дело обстояло подобным образом, то, конечно, журналу «Американский психолог» не к лицу была бы статья об эволюционной психологии и расовых предрассудках. Это было бы не просто неделикатно, хуже того, это играло бы на руку интриганам правого крыла, пытающимся убедить народ, что расизм заложен в нас генетически, а следовательно, ничего нельзя изменить. Однако проблема заключается в том, что ни в исходных утверждениях критиков эволюционной теории, ни в их выводах нет и доли правды.

Прежде всего, даже если бы представители эволюционной теории на самом деле принадлежали к горстке консерваторов или группе умеренных консерваторов, которые ратуют за статус-кво, это никак не должно влиять

на оценку полученных ими результатов. Наука идет вперед, потому что ставит под сомнение наши утверждения, какими бы они ни были, а потом требует подвергнуть эти противоречивые утверждения эмпирическим испытаниям. Основанием для публикации или для отказа в публикации тех или иных результатов исследования должно быть то, насколько они интересны или насколько неопровержимы факты, лежащие в их основе, а не политические взгляды, на которых ученый основывает свою гипотезу. Но я, похоже, зря сотрясаю воздух, потому что, как оказалось, эволюционные психологи, как и большинство ученых, склоняются к левым взглядам. Я не раз присутствовал на заседаниях Общества по изучению поведения и эволюции человека и видел, что его члены — либералы. Люди, которых я там встречал, — в основном молодые мужчины и женщины, похожие на членов экологического «Сьерра-клуба»*, которые тусуются в кофейнях, где продают кофе, выращенный без эксплуатации детского труда и без применения химических удобрений. А большинство белых, кто постарше, щеголяют там, всем своим видом говоря: «В 60-х я был хиппи».

Кстати, после президентских выборов 2004 года Джош Тайбур, Джеффри Миллер и Стив Гэнгстад провели выборочное исследование с целью выяснить, как проголосовали 168 аспирантов-психологов. Они обнаружили, что студенты, изучающие эволюционную психологию, оказались в значительной мере более либеральными, чем большинство простых американцев, и даже более либеральными, чем студенты, изучающие другие науки. В то время, когда Джош Тайбур проводил свое исследование, 30 % американцев относили себя к республиканцам, а среди эволюционных психологов республиканцев не было совсем. В этом они мало отличались от других психологов, разве что у них были более либеральные взгляды (только 12 из 137 неэволюционных психологов голосовали за Джоржа Буша, а из эволюционных — вообще никто). Когда им задали вопрос об их политических взглядах, эволюционные психологи также продемонстрировали более либеральную позицию, чем остальное население США, причем в этом они были схожи с остальными психологами, только имели чуть более либеральный уклон. Единственным существенным отличием эволюционных психологов от другой группы было то, что они значительно более положительно высказывались в пользу научных методов.

Что касается заявлений представителей генетического детерминизма, то они просто-напросто ошибочны. По сути, исследование, проведенное эволюционными психологами, выдвинуло нечто совершенно новое. В процессе эволюции в результате естественного отбора сформировались такие

* The Sierra Club организован в 1892 году с целью сохранения и защиты оставшихся в Америке мест нетронутой, дикой природы.

психологические механизмы, которые могли реагировать на *изменения* в окружающей среде. Поэтому естественно, что эволюционные психологи заинтересовались выявлением тех сигналов, которые подавала меняющаяся среда и которые включали и выключали эти адаптивные механизмы. Это подтверждают все результаты, о которых пойдет речь в данной главе. Я уже упоминал о выводах, которые показывают, что отдельные виды предрассудков обусловлены страхом, другие — болезнью, третьи — экономической угрозой. Это справедливо и для других глав этой книги: мы уже много говорили в предыдущих и будем говорить в последующих главах о том, как адаптивные психологические механизмы реагируют на различного рода угрозы окружающей среды и предоставляемые ею возможности. Все это никак нельзя назвать генетическим детерминизмом. (Дополнительные доказательства можно найти в книгах Джона Элкока «Триумф социальной биологии» или Стивена Пинкера «Чистая доска»).

В то же время попытка понять механизмы возникновения предрассудков — это вовсе не попытка оправдать их. Те, кто утверждает противоположное, совершают ошибку, называемую натуралистическим заблуждением, в результате которого люди путают дискуссию о том, что есть «естественно», с дискуссией о том, что есть «хорошо». Если не слишком задумываться, то легко понять, почему люди совершают эту ошибку. Слова «естественный» или «натуральный» часто сопровождаются положительной коннотацией, как, например, в сочетании «натуральные продукты». Но положительная коннотация может исчезать, если вы посмотрите на естественный мир вокруг вас. Вот вполне естественные и натуральные вещи: туберкулез, рак, СПИД, малярийные комары, пиявки, ленточные черви, землетрясения и цунами, а также львы, убивающие своих детенышей. Ничто из этих естественных вещей нельзя считать морально превосходящими «неестественные» вещи, такие как планшетные компьютеры, живопись импрессионистов, автомобили, работающие на гибридном топливе, или ухоженные английские сады.

То же самое справедливо в отношении поведения людей: естественное не означает хорошее. Вот некоторые вещи, которые эволюционный психолог считает естественными: склонность мужчин совершать большее количество убийств, чем это делают женщины, склонность женщин к измене в период овуляции, а также, как я только что рассказал, предрассудки в отношении совершенно невинных людей из Гарлема, Шри-Ланки, обусловленные страхом и боязнью заболеть. Ни один эволюционный психолог не будет объяснять такое поведение с точки зрения морали. Эволюционные психологи утверждают, что такое поведение — результат естественных процессов, таких же как материнская любовь, желание делиться и стремление к справедливости. Человеку свойственно так же естественно проявлять

и положительные качества. Поэтому не следует думать, что эволюционные психологи считают человеческую природу исключительно отрицательной, нет, они считают ее нейтральной.

Если вы хотите сражаться со змеями, вам потребуется много сил[25]

Если вы хотите, чтобы мир вокруг вас был лучше, вам потребуется правильная и беспристрастная наука, которая объяснит подлинные причины поведения людей. Разве вам нужна точка зрения, которая вас успокоит, но будет неправильной? Она может привести к неверным решениям. Вопрос не в том, чтобы придумать красивую теорию, а в том, чтобы разобраться, что в действительности заставляет людей поступать так, как они поступают.

Как оказывается, некоторые результаты, полученные в лабораториях эволюционных психологов, дают основания для оптимизма. Когда рождается ребенок, он не знает, кто его враги; ему предстоит узнать, с кем и с чем ассоциировать страх. Наш эксперимент, где мы использовали фотографии сердитых людей, показал, что американские студенты не склонны ассоциировать выходцев из Азии с опасностью. В действительности белые люди постоянно воспринимают азиатов со злым выражением лица как однородную массу.

Как отмечают Роб Курзбан, Леда Космидес и Джон Туби, наши предки вряд ли когда-либо вступали в контакты с представителями других рас. Но они вступали в конфликты с людьми из селения ниже по течению реки — с людьми, которые, скорее всего, выглядели точно так же, как и они сами. В очень интересном исследовании Курзбан и его коллеги показывали студентам-испытуемым напряженную игру в баскетбол. Члены противоборствующих команд были одеты в разноцветные майки. Испытуемые никогда не путали мужчин и женщин, но путали чернокожих и белокожих игроков, если те играли за одну команду. Похоже, что расовые различия довольно легко стереть из сознания человека. Мы наблюдали такую динамику в действии во время президентских выборов 2008 года, когда и республиканцы и демократы думали, что Джо Байден — это скорее член команды Барака Обамы, чем команды Джона Маккейна.

Итак, вывод таков: эволюционный подход может не только помочь нам понять, почему люди настолько сходны в своих предрассудках по отношению к членам внешней группы, но также и осознать причины, которые усиливают или ослабляют эти чувства. Если вы вдруг поверите, что межгрупповые предрассудки — это что-то плохое, и попытаетесь найти способ избавиться от них, что делают большинство психологов, то вам не следует забывать

о подлинных причинах, лежащих в основе этих предрассудков. Следует обязательно задать вопрос, были ли те ученые, которых несправедливо обвинили в левацких склонностях и близости к нацистам, особо деликатными, но не заводите меня. Лучше позвольте мне завершить эту дискуссию на более оптимистичной ноте. Мой коллега Марк Шаллер, когда говорит об эволюции и предрассудках, любит цитировать Барбару Кингсолвер (которая в магистратуре занималась эволюционной биологией, прежде чем начала писать книги):

> Мы, люди, обязаны принять как должное все те адаптивные механизмы, которые достались нам в наследство от прошлого, в том числе и те, которые трудно простить. В крайнем случае мы можем относиться к ним как к подводным камням, которые теперь обязаны обходить. Тысячи анахронизмов в наших ДНК — это наследие прошлого, когда люди жили замкнутыми племенами... Если нам не нравится, что нас опутывают эти путы, лучше всего схватить их, как змей, за горло, взглянуть в глаза и выдавить яд.

Как выбраться из болота?

Пока что мы сидели в болоте и говорили о «низменном» — о сексе, агрессивности и предрассудках. Сейчас переведем взгляд на высокое и поговорим о том, как результаты, полученные эволюционными психологами, соотносятся с двумя очень важными философскими вопросами о природе человека и о том, как работает сознание. Но даже если вас больше интересуют рассуждения о сексе и насилии, а не абстрактные философские выкладки, не крутите пока ручку настройки. Мы будем рассматривать вопрос природы человека и сознания в свете некоторых очень интересных результатов исследований отношений между мужчинами и женщинами. На сей раз это будут отношения между молодыми женщинами и пожилыми мужчинами. Многие десятилетия социологи считали это явление простым и очевидным следствием американской культуры. Но действительная причина оказалась не столь простой и очевидной. На самом деле анализ причин предпочтений мужчин и женщин в отношении возраста своего партнера стал своего рода научной детективной историей с поиском ключей к разгадке тайны, для чего мне и моим коллегам пришлось попутешествовать по миру. В этой истории также участвовали нехорошие полицейские, желавшие остановить наше расследование.

ГЛАВА 5



СОЗНАНИЕ КАК КНИЖКА-РАСКРАСКА

Бозмен, штат Монтана, 1977 год. Я — новоиспеченный ассистент в Университете штата Монтана, в этом благословенном краю, где люди занимаются, чем душе угодно, где уход за мотоциклом возведен в ранг искусства[26] и где из окна университета видны покрытые снегом вершины гор Бриджер. Я только что выступил перед преподавателями с сообщением о своем исследовании, посвященном тому, как люди подбирают себе пару, после чего пошли вопросы. Ко мне достаточно строго обращается профессор антропологии. Как и у многих ученых, у нее характерная манера задавать вопросы так, что это похоже на лекцию. Эти вопросы-лекции преподносятся надменным и нравоучительным тоном, чтобы заодно перевести выступающего в ту область, в которой первый мнит себя экспертом. В своем выступлении я сделал общие выводы о тенденциях в поведении людей при выборе партнера, что и вызвало небольшую отповедь о межкультурном многообразии поведения разных полов при выборе партнера. Моя коллега-антрополог совершенно непреклонна в своем убеждении, что я как психолог, проводящий лабораторные эксперименты на небольшой группе американских студентов, не имею никакого права делать обобщающие выводы о людях как об особом виде живых существ. Когда анализируешь разные культуры, выговаривает она мне, то обнаруживаешь неограниченное многообразие форм поведения и отношений между мужчиной и женщиной. Она объясняет мне, почему и как антропология пришла к заключению о том, что сознание человека — это чистая доска. Но правильное ли это заключение? Некоторые исследования, в ходе которых я анализировал поведение похотливых старичков, заглядывающихся на молоденьких девушек, заставили меня сильно усомниться в нем.

Мужчина среднего возраста ищет девушку-студентку из танцевальной группы поддержки[27]

После этого эпизода прошло несколько лет, я уехал из Монтаны и как-то читал лекцию о тяготении полов для группы женщин в городе Феникс, штат Аризона. Одна из присутствующих, по виду старше других, задала мне во-

прос: почему всех мужчин ее возраста тянет на молоденьких? Другие присутствующие женщины подхватили эту песню и в доказательство вручили мне пачку газет с объявлениями о знакомствах. Многие объявления были написаны мужчинами в возрасте от 40–50 лет, желавшими познакомиться с женщинами гораздо моложе их.

Я привез эти газеты домой и показал своему давнему другу и коллеге Ричу Кифу. Рич учился со мной в магистратуре Аризонского университета, где мы познавали, как применять принципы бихевиоризма в клинической психологии. Как и я, Рич считал, что психологию необходимо осовременить, привнеся в нее эволюционное мышление. Мы начали читать объявления, чтобы убедиться в том, что жалобы женщин оправданны, а если оправданны, то что на это может ответить эволюционная психология.

Некоторые социологи ранее проводили анализ объявлений о знакомствах и отметили, что женщины, как правило, ищут мужчин на несколько лет старше себя, а мужчины ищут женщин моложе себя. Это одно из немногих исключений из социопсихологического закона, называемого принципом сходства и комплементарности — стремления заводить дружеские и романтические отношения с теми, кто является копией вас самих. К примеру, какой-нибудь человек либеральных взглядов, еврей, некурящий, любящий езду на горном велосипеде обычно ищет партнера с такими же интересами и качествами и не захочет раздвигать горизонты, встречаясь с человеком консервативных убеждений, баптистом, заядлым курильщиком, гоняющим на «Харлее». Исследователи, проводившие подобные исследования до нас, высказывали предположение, что этот принцип применим к возрастным предпочтениям: женщины и мужчины старшего возраста должны отдавать предпочтение партнерам того же возраста.

Когда они обнаружили, что в действительности возрастные предпочтения нарушают принцип сходства, то обвинили в этом нарушении американскую культуру. К примеру, социолог Харриет Прессер выступила с утверждением, что существует «норма», согласно которой «муж должен быть или по крайней мере казаться умственно и физически превосходящим свою жену. Он должен быть не только выше ее (внешнее превосходство), но и старше (это означает, что у него было больше времени получить образование и приобрести опыт)». Психолог Летиция Энн Пеплау и социолог Стивен Гордон развивают эту тему: «Американская культура поощряет асимметрию полов в отношениях мужчин и женщин до брака и в браке», поэтому «женщины традиционно стараются найти мужчину выше себя по росту, старше и имеющего хорошую работу».

Приблизительно в то же самое время Джулия Коннели опубликовала статью в журнале «Fortune», в которой она употребила термин «трофейные жены»,

назвав так привлекательных молодых женщин, с которыми вступили во второй брак крупные американские предприниматели (они старше их по возрасту). Когда пригласили психологов объяснить причины этого явления, они заговорили что-то о современной американской культуре. К примеру, один социолог связал синдром трофейных жен с образами, создаваемыми средствами массовой информации, которые изображали идеального мужчину как удачливого бизнесмена около 50 лет или постарше, а идеальную женщину как инженю до 30 или чуть старше.

Пересмотр фактов[28]

Киф и я серьезно усомнились в том, что тяга стариков к молоденьким женщинам — это продукт американской культуры или образов, создаваемых современными средствами массовой информации. Мы решили, что это явление можно объяснить универсальными биологическими различиями между мужчиной и женщиной. Во-первых, у женщин после 40 лет наступает менопауза, когда они теряют способность к воспроизводству. У мужчин такого нет. С другой стороны, женщины в возрасте после 20 особенно способны к зачатию, и косвенными признаками этой способности являются округлые бедра, пышная грудь, блестящие волосы, то есть то, что очень привлекает мужчин старшего возраста. С другой стороны, мы предположили, что женщины стремятся найти таких мужчин, которые могли бы обеспечить их детям пропитание, защитить и поддержать финансово. Поскольку с возрастом социальный статус и финансовые возможности мужчин растут, можно предположить, что женщины должны отдавать предпочтение мужчинам более старшего возраста.

Наша теория не только еще раз объясняла известные факты — она приводила к новым результатам, которые можно было подтвердить. Если мы были правы и если мужчины стремились к воспроизводству потомства, то тогда предпочтение молодым женщинам должны были бы отдавать только мужчины старшего возраста, а не молодежь (поскольку сверстницы мужчин в возрасте около 20 лет и так обладают высокой способностью к деторождению и этот вопрос их партнеров волнует гораздо меньше). Но чтобы доказать свою гипотезу, нам надо было по-новому взглянуть на возрастные предпочтения партнеров. Все исследователи до нас просто брали оптом все брачные объявления, независимо от возраста авторов, и делали выводы о несоответствиях в возрасте для каждого пола. Мы же разделили всех авторов объявлений по возрастным категориям и получили картину гораздо более сложную, нежели тяга мужчин к молодым женщинам и желание женщин найти мужчину чуть старше себя. Результаты, которые получили мы с Кифом, шли вразрез с объяснениями, предлагаемыми социологией, почему мужчины и женщины ведут себя именно так, а не иначе.

С предпочтениями женщин проблем не было: Киф и я обнаружили, что женщины ведут себя так, как описывали исследователи до нас. Женщины искали мужчин чуть более старшего возраста. Такое поведение характерно для них на протяжении всей жизни. Нас удивил тот факт, что желание найти мужчину старше по возрасту сохранялось и среди 60-летних женщин, несмотря на то что выбор мужчин для них был уже не таким богатым.

А вот предпочтения мужчин в зависимости от их возраста существенно менялись. Самые молодые мужчины вопреки ожиданиям, что они будут подбирать партнерш моложе себя, чтобы чувствовать свое превосходство, проявляли интерес к женщинам самого разного возраста. Так, среднестатистический 25-летний мужчина интересовался и 20-летними и 30-летними женщинами. В более поздних исследованиях мы выявили, что юношей до 20 лет больше привлекали девушки чуть постарше — студентки колледжей и университетов. Они не отказывались от своих предпочтений, даже осознавая, что те вряд ли ответят им взаимностью. Однако чем старше становились мужчины, тем больше менялись их предпочтения: у них возникал интерес ко все более и более молодым партнершам. Среднестатистический 45-летний мужчина не хотел общаться со своей сверстницей, напротив, он искал женщину на 5–15 лет моложе себя. Мужчины 55-летнего возраста в своем желании шли еще дальше — им нужны были женщины еще моложе. В нашей выборке 1980-х годов мужчины, которые выросли на музыке Элвиса Пресли, по дороге на концерт группы U2 заглядывались на молодых девушек, а женщины поколения рокабилли мечтали закрутить роман со старичком из эпохи Фрэнка Синатры.

Как сказал один из наших оппонентов, объявления одиноких людей могут представлять собой просто их фантазии, и ничего больше. «Кому дело до того, что они пишут и кого они на самом деле выбирают себе в качестве пары?» — продолжал он. Может быть, президент корпорации «Акме Виджет Корпорейшн» и сумеет очаровать молодую девушку, а какой-нибудь докер Джон может об этом только мечтать. Поэтому мы с Кифом провели произвольную выборку браков в Фениксе, где я нашел первые объявления неженатых и незамужних людей. И точно так же как и в объявлениях одиноких людей, в браках наблюдалась та же разница в возрасте между мужчинами и женщинами, и разница эта была тем больше, чем старше были мужчины. Более молодые мужчины женились на женщинах примерно своего возраста, а среди очень молодых наблюдались браки, в которых жена была немного старше мужа. Пожилые мужчины брали в жены более молодых женщин — совсем как богатые и влиятельные директора 500 крупнейших мировых компаний, входящих в рейтинг журнала «Fortune».

Проще говоря, результаты нашего исследования позволяют сделать вывод, что в конечном итоге при выборе партнера главное не возраст. Так как жен-

щины передают потомкам свои физические ресурсы, мужчины при выборе партнерши руководствуются ее здоровьем и способностью к воспроизводству. А поскольку мужчины передают потомству свои косвенные ресурсы, женщины ищут в партнерах эти ресурсы. Умение мужчин обеспечивать семью и способность женщин к рождению детей действительно связаны с возрастом, но главной движущей силой возраст не является.

Для тех, кто совсем не знаком с эволюционной биологией, наши объяснения могут показаться очевидными. Но в то же время социологи почти никогда не обращают внимания на взаимосвязь между ухаживанием и воспроизводством. И когда мы начинали говорить о полученных результатах в терминах эволюционной теории, мы встречали насмешки и заявления, что наши выводы вряд ли корректны и что наши результаты можно истолковать с точки зрения «норм американской культуры».

Естественно, в американском обществе существуют нормы, в соответствии с которыми для женщины не принято и не очень характерно искать себе пару среди мужчин, которые моложе ее; считается, что ей более подходят мужчины постарше. Однако даже если принять, что поведение следует за нормой, нет никаких доказательств, что оно вызвано этой нормой. Иногда норма носит предписывающий характер (например, нельзя жениться, не достигнув соответствующего возраста), иногда норма носит описательный характер (мужчины думают о сексе чаще, чем женщины, но не потому, что им так положено делать).

Несложно придумать различного рода объяснения практически любому явлению. Хитрость в том, что надо найти доказательства, которые подтверждают эти объяснения. Далее в этой главе я расскажу, как мы искали доказательства, которые дают возможность провести различие между нормативным и эволюционным объяснением половых различий при выборе возраста партнера, а также о тех неожиданностях, с которыми мы столкнулись.

Поиски похотливых старичков в разные времена и в разных культурах[29]

Данные, которые были у нас до сих пор, интересны, но не достаточны для того, чтобы мы могли исключить вероятность, что все современные американцы, мальчики-подростки, равно как и стареющие директора компаний, находятся под влиянием одинаковых культурных норм и что средства массовой информации являются основным способом распространения этих норм. Один из путей исследования гипотезы о роли современных

СМИ заключался в том, чтобы изучить данные о заключении браков до появления телевидения. С этой целью мы провели исследование браков в Фениксе в 1920-х годах. Телевидение появилось в 1920-е годы, но до 1940-х купить телеприемники было невозможно. Даже в 1950 году телевизоры имелись менее чем у 1 % семей. Впервые только в 1949 году телеканал в Аризоне получил лицензию. Однако мы с Кифом обнаружили, что модели брака были такими же и в старые добрые времена, задолго до того, как Рики Рикардо влюбился в Люси*. Оказалось, что ситуация с браками в 1920-е, дотелевизионные, годы и та, которую мы увидели в 1980-х годах, включая характер браков генеральных директоров компаний, абсолютно похожи.

Имелась вероятность, что это явление было связано с каким-то другим фактором американской культуры, с чем-нибудь, что существовало ранее, до эпохи современных средств связи, например материализмом, или индивидуализмом, или какой-либо еще из многочисленных черт американского общества. Чтобы определить, не лежит ли некий общий элемент американской культуры в основе этой модели поведения, мы начали изучать аналогичные явления в других странах. Наш коллега Гус Ван Хек из Университета Тилбурга прислал нам газетные объявления одиноких людей из Нидерландов, а Уте Хоффман и Кирстин Шефер из Университета Билефельда — такие же объявления из Германии. В обоих случаях факты продемонстрировали сходную картину возрастных предпочтений мужчин и женщин, какую мы получили и в Соединенных Штатах. И она характерна не только для фантазий одиноких людей в Европе или только для современной эпохи средств массовой информации; Саринина Ньювебер наблюдала такую же картину в браках, заключенных в Амстердаме в XVII, XVIII и XIX веках.

Можно возразить, что культуры Голландии, Германии и Соединенных Штатов — в своей основе общеевропейские культуры и, следовательно, во многом подвержены одним и тем же нормативным воздействиям. Мы были почти уверены, что дело не в ограниченной культурной модели, но нам предстояло это доказать. Поэтому мы обратились к опыту ряда неевропейских стран. Мы начали с брачных объявлений в индийских газетах, к которым впервые привлек наше внимание мой коллега Стив Вест. В индийских брачных объявлениях перед нами действительно предстала картина общества, очень непохожего на наше, с отличающимися культурными нормами брака. Объявления обычно размещали члены семьи, действующие от имени незамужней родственницы или неженатого родственника, в них указывали характеристики, связанные с кастой, подкастой и разновидностями индус-

* Персонажи из американского сериала «Я люблю Люси».

ской или мусульманской религии. Они также обычно просили представить гороскоп. Например, вот что говорилось в одном из объявлений, размещенных в газете «Таймс оф Индия» в Бомбее:

> Ищу неглупую, но не-Бхарадваджу* симпатичную, работящую девушку, предпочтительно принадлежащую к Керала Айар**, не старше 25 лет для молодого человека 29 лет из Керала Айар. Инженер-химик. Просьба представить гороскоп.

Несмотря на то что брачные объявления в Индии явно изобилуют культурными нюансами, мы тем не менее нашли в них те же общие тенденции в возрастных предпочтениях, характерные и для Северной Америки, и для Европы. Когда родственники индийской женщины давали объявление с целью найти ей мужа, они искали мужчину немного старше ее по возрасту, причем неважно, какого возраста эта женщина. Чем выше был возраст индийских мужчин, тем моложе должны были быть женщины, которых искали их родственники.

Но подождите. Индия — не европейская страна, но она же была какое-то время под британским господством. Хотя, судя по объявлениям, можно сказать, что правление Британии не уничтожило основные черты индийской культуры, такие как кастовая структура общества, приверженность индуистской зодиакальной системе, но скептик может возразить, что стремление молодых женщин выйти замуж за мужчин постарше — это результат британского господства. Однако подобное предположение звучит неправдоподобно, если мы взглянем на факты, полученные из самых разных культур. Похожие различия в возрасте партнеров выявлены среди жителей Бразилии, овцеводов в Африке и народов с островов в Тихом океане. К примеру, Ненита Эстера и ее студенты прислали нам данные о возрасте вступивших в брак в период с 1913 по 1939 год в отдаленной рыбацкой деревеньке Поро на Филиппинах. Браки в Поро прекрасно укладываются в современную американскую модель и не отличаются от той, что мы видим в Голландии, Германии и Индии. Мужчины старшего возраста из Поро по сравнению с американскими мужчинами женятся даже на еще более молодых женщинах. Эта деталь должна представлять особую проблему для тех, кто настаивает на том, что обсуждаемое явление обусловлено влиянием американских СМИ. На самом деле оно не ограничено ни американской культурой, ни современной эпохой.

---

* То есть последователя учения одного из семи мудрецов Индии.

** Каста в Индии.

Между прочим, в молодости у меня были надежды на то, что с годами я не превращусь в похотливого старикашку. Увы, не получилось, и при этом я стал еще одним доказательством наших предположений. На своей первой жене, моей ровеснице, я женился, едва перешагнув двадцатилетний порог. Она принадлежала к поколению, которое слушало Джимми Хендрикса и Фрэнка Заппу на пластинках в 33 и 1/3 оборота. На своей второй жене я женился, когда мне было уже около 40, она была на 10 лет моложе меня и была воспитана на музыке «Зи-зи Топ» и «Стили Дэн» («Steely Dan»)*, которая звучала у нас в доме. На третьей (и надеюсь, последней) жене я женился, когда мне было около 55, она также моложе меня на 10 лет и родом из поколения, давшего миру группы «Ванилла Айс» («Vanilla Ice») и «Смэшинг Пампкинс» («Smashing Pumpkins»).

Исключение, подтверждающее правило[30]

Я начал эту книгу с описания того, как поход в университетский книжный магазин и книга Джейн Ланкастер об эволюции поведения приматов и появлении культуры человека коренным образом перевернули мои взгляды. Много лет спустя после того, как я опубликовал результаты своих исследований об универсальном характере феномена притягательности молодых девушек для пожилых мужчин, я как-то рылся в антропологической секции букинистического магазина и случайно вытащил из стопки старую запыленную этнографическую работу «Народность тиви из Северной Австралии», написанную антропологами Чарльзом Хартом и Арнольдом Пиллигом. Я почти уверен, что другие посетители магазина стали поглядывать на меня, когда я начал тут же читать и громко ахать. Казалось, что обычаи тиви рушат выстроенную схему видения мира и подтверждают мнение о том, что разум — это чистая доска. Авторы этой книги о тиви писали следующее:

> Согласно почти полной генеалогической переписи населения, проведенной в 1928–1929 годах, чуть ли не каждый мужчина из племени тиви в возрасте от тридцати двух до тридцати семи лет женат на овдовевшей женщине старше его... Лишь немногие имеют молодую жену.

Сообщение о том, что есть культуры, в которых мужчин больше привлекают женщины после менопаузы, а не молодые, способные к воспроизводству потомства, поразила меня, и не по одной причине. Возникал вопрос, который касался не только эволюционной психологии, но и общей биологии. Как могло воспроизводиться такое общество?

---

* Американские рок-группы.

Я начал копаться в этнографии племени тиви. При более пристальном исследовании оказалось, что тиви имеют ряд интересных отличий от других племен. Несмотря на то что молодые мужчины женятся на гораздо более старших женщинах, их сексуально привлекают и молодые женщины, как это происходит и в других обществах. На самом деле мужчины из племени тиви даже головы теряют от молодых женщин. Проблема этого племени в том, чтобы отвадить неженатых молодых мужчин от молодых женщин, — на этот счет у них очень строгие правила. Если молодого человека подловили на том, что у него шашни с молодой женщиной, его могли проткнуть охотничьим копьем или же изгнать из племени (в те времена для североавстралийских племен такое решение было равносильно смертному приговору).

В чем же логика разделения молодых мужчин и молодых женщин? Ответ связан с двумя другими особенностями племени тиви, которые объясняют, как тиви производят потомство, если все молодые мужчины женаты на пожилых женщинах.

Во-первых, давайте спросим: а где же молодые и способные к зачатию женщины-тиви, когда молодые мужчины женятся на старушках? Неужели они сидят до 45 или 50 лет, пока их не возьмет в жены 25-летний мо́лодец, который только и ждет момента, пока невеста окончательно «созреет»? Нет. Все молодые женщины уже замужем. Все женщины тиви выходят замуж очень рано, фактически сразу после рождения! За кого же они выходят замуж? За могущественных старейшин племени, правящих твердой рукой и пользующихся своей властью, чтобы взять себе в жены любую девочку. Когда у тиви рождается дочь, ее немедленно обручают. Ее отец выбирает ей мужа. Как пишут Харт и Пиллиг, отец считает ее «капиталом, который можно использовать для собственного благополучия». Дочь считается капиталом по следующей причине: племя тиви полигамно, поэтому отцы отдают своих дочерей в жены другим отцам-старейшинам, которые имеют право обмениваться женами, когда у одной из них появляется дочь. Итак, старшие мужчины обмениваются молодыми женами, а молодые парни, не имеющие капитала в виде дочерей, находятся вне игры и полностью лишены возможности взять в жены молодую, которая могла бы родить им дочь.

Но, как и во всех прочих культурах, молодых мужчин-тиви привлекают молодые женщины, которые иногда попадают под их очарование (вполне логично предположить, что молодые мужчины кажутся им гораздо привлекательнее их престарелых мужей). Поэтому иногда случается, что молодой мужчина ухищряется вступить в связь с молодой женщиной. Но старейшины племени строго следят, чтобы нарушения их прав на способных к зачатию

женщин не происходило, поэтому они сурово наказывают каждого Ромео, который пытается закрутить роман с какой-нибудь местной Джульеттой. Типичное наказание таково: молодого человека ставят в центре, а старый рогоносец бросает в него копье. Парень может попытаться увернуться, но старикашка продолжает метать в него копья, пока не попадет. И еще одно испытание для парня: если ему удается избежать копья обманутого мужа, то подключаются другие старейшины, которые пытаются спасти его достоинство, — и тогда на молодого человека сыплется град копий. Идеальный вариант, когда молодой человек позволяет рогоносцу поразить себя в ногу: тогда проливается немного крови и дело закрыто. Но иногда ему не удается отпрыгнуть в нужном направлении, тогда копье поражает его и он может погибнуть от раны. Даже ранение в ногу может быть очень серьезным, когда нет ни антисептиков, ни антибиотиков.

Эти суровые правила объясняют, почему молодые мужчины не женятся на молодых женщинах, но не объясняет, почему молодые мужчины женятся на престарелых вдовах. Ряд других черт общественного устройства племени тиви помогает отгадать и эту загадку. Чтобы держать под контролем всех молодых девушек племени, старейшины ввели правило, согласно которому все женщины (но не мужчины) должны состоять в браке. Поэтому, как я сказал, родившуюся девочку тут же обручают со стариком. Но есть и другая сторона: как только старец умирает, его вдова или вдовы должны снова вступить в брак. Старейшины племени, имеющие несколько молодых жен, не заинтересованы в том, чтобы взять еще одну жену, причем почтенного возраста. И кому же тогда она достается? В этот-то момент на авансцену и выходит молодой человек. Что он приобретает в результате брака с женщиной, старше его? Он устанавливает связи с ее родственниками и получает право определять, за кого выйдут замуж ее дочери, если они рано овдовеют (не забывайте, все девочки уже формально замужем за старичками, поэтому, когда такой старичок отойдет в мир иной, у него могут остаться молодые жены, способные к деторождению, и жены постарше). Итак, если молодой человек женится на вдове, он включается в игру — и приобретает более высокий статус в своем племени и право брать себе в жены молодых.

Итак, существующая в племени тиви система отношений между мужчинами и женщинами не противоречит эволюционной модели общества, а предлагает динамичную картину взаимодействия между эволюционным психологическим механизмом (тяготение мужчин к женщинам в период пика их фертильности) и местной общественной экосистемой (монопольное право старейшин племени брать в жены молодых женщин, а также закон об обязательном их замужестве).

Чистые доски, музыкальные автоматы и книжки-раскраски[31]

Племя тиви — еще один пример того, что когда мы пытаемся понять и описать ту или иную культуру, подходить к этому вопросу, считая, что разум человека — это чистая доска, неправильно. Хотя культуры могут значительно отличаться друг от друга, эти различия не бесконечны и не случайны и, как правило, не нарушают общих принципов, применимых ко всем видам животного мира. Сегодня большинство ученых сходятся во мнении, что мозг нельзя назвать абсолютно чистой доской, хотя есть и те, кто ставит это под сомнение. Несмотря на единодушие ученых, сравнение, предложенное Джоном Локком, уже несовременно, оно сохранило свою привлекательность только благодаря простому и запоминающемуся образу. Нам следует найти ему замену и подобрать другое — понятное и ясное*.

Интересную альтернативу предложили Джон Туби и Леда Космидес: они сравнили наш мозг с музыкальным автоматом. В сравнении с чистой доской музыкальный автомат будет выглядеть интереснее, потому что в нем есть интерактивность. Извлекаемые из него мелодии — это не только то, что у него внутри, но и то, что привносится в него извне (при нажатии кнопки F6 мелодия не польется, если внутрь не вставили пластинку, соответствующую этой кнопке). Правда, у музыкального автомата есть одно ограничение: многие культурные нормы нельзя представить в виде простого автоматического следствия нажатия конкретного набора заранее определенных кнопок. Здесь есть некоторая гибкость и вероятность неожиданного сочетания различных норм, как мы это видели в случае с племенем тиви.

Я со своей стороны предложил заменить термин «чистая доска» и сравнил мозг с книжкой-раскраской. С помощью такой книжки, как и с помощью музыкального автомата, мы также создаем образ внутренней структуры (заранее нанесенные линии, из которых получится то жираф, то зебра, то космический корабль), взаимодействующей с тем, что к ней добавляется извне (юный художник, умеющий рисовать мелками). Сравнение с книжкой-раскраской имеет и несколько других преимуществ. Во-первых, книжка-раскраска дает больше свободы для получения гибких и заранее непредвиденных результатов — один ребенок может изобразить своего жирафа фиолетовым и зеленым, а не желтым или коричневым. В то же время, как ни

* Речь идет о выражении «чистая доска» или «чистый лист», используемом для обозначения тезиса о том, что отдельный человеческий индивид рождается без врожденного или встроенного умственного содержания, его ресурс знаний полностью строится из опыта и чувственного восприятия внешнего мира. Этот фразеологизм был впервые использован Аристотелем, а затем повторен Джоном Локком.

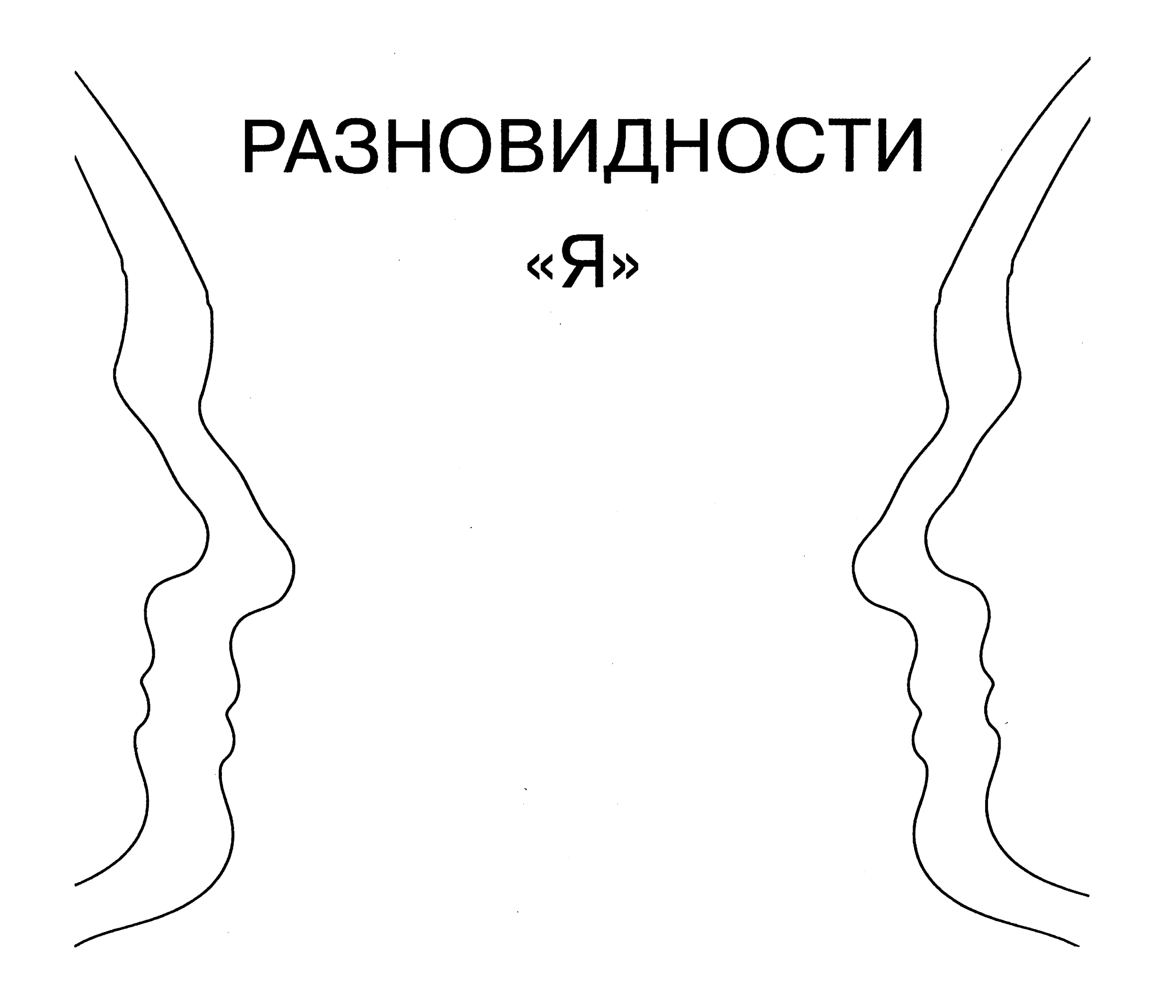
парадоксально, в книжке-раскраске наряду с гибкостью соседствуют встроенные ограничения. Уже нанесенные контуры фигур более настоятельно, чем кнопки музыкального автомата, требуют конкретной реакции извне (большинство детей последуют подсказке и, чтобы раскрасить жирафа, возьмут коричневый, желтый или желто-коричневый карандаш, а не фиолетовый, синий и зеленый). Таким образом, хотя рисунки в книжке-раскраске, с одной стороны, можно раскрасить в бесконечное число цветов, эта книжку нельзя назвать полностью «пассивной», поскольку контуры фигур задают конкретную палитру для конкретного изображения.

Сравнение с книжкой-раскраской не означает, что человеческий мозг устроен именно так, но оно четко показывает его отличие от чистого листа, концептуально расширяя этот старый и мощный образ, чтобы помочь нам лучше представить себе, как взаимодействуют мозг и культура. Книжка-раскраска включает в себя и это старое сравнение, но одновременно такой образ побуждает нас думать, что у разума наряду с определенными встроенными шаблонами есть свободное пространство, которое можно заполнить новым материалом.

Еще одно преимущество сравнения с книжкой-раскраской в том, что в отличие от чистого листа в ней не одна страница, а много. Подобно тому, как на разных страницах книжки-раскраски предлагаются различные заранее нанесенные линии (на одной странице тигры, на другой — зебры, на третьей — жирафы), есть, вероятно, различные ограничения в нашем сознании, которые проявляются с возникновением различных эволюционных проблем и перспектив: как ужиться и вести себя с окружающими, что делать с подлецами, как добиться успеха и благосклонности девушки (или парня). В следующей главе мы поговорим еще об одной картине мозга, возникшей в результате совместных усилий современной эволюционной психологии и нейробиологии. Хотя считается логичным рассматривать наше сознание как нечто единое, теперь бытует и такое мнение: в нашей голове «уживается» множество разных людей, наших альтер-эго, с очень разными, а иногда и несовместимыми представлениями о том, что делать дальше.

ГЛАВА 6

РАЗНОВИДНОСТИ «Я»



Летом 1992 года я путешествовал по Европе со своим замечательным сыном Дэйвом, близким другом Ричем Кифом, его неунывающим сыном Ричи и моей второй женой, жизнерадостной Мелани. Перед поездкой я придумывал сценарий фильма о нашей поездке. Получалось что-то в духе «Звуков музыки» и «Парадизо»: красота! Вот мы с друзьями пьем бельгийское пиво на рыночной площади Левена, едим французские багеты в Париже на берегу Сены, катаемся на велосипедах у подножья снежных швейцарских Альп, дегустируем шипучее вино и свежую пасту на чудесной итальянской площади в Падуе. Казалось, более увлекательного приключения и представить невозможно. Но когда через неделю мы приехали в Париж, действительность оказалась чем-то средним между «Европейскими каникулами» и «Повелителем мух». Наши подростки объединились против взрослых и донимали нас жалобами и ныли, что мы запрещаем им покупать гамбургеры в «Макдоналдсе» и заставляем есть эту французскую дрянь с приправами. А порции какие маленькие! Если они не ныли и не жаловались, то просто спали до полудня каждый день, так что моя жена стала ходить по музеям в одиночку (и часто в раздражении). Когда мы приехали в Париж, номера, забронированные Ричем, оказались заняты. Гостиницы были переполнены, поэтому нам пришлось стоять в очень длинной очереди на многолюдном душном железнодорожном вокзале, отчаянно пытаясь найти хоть какое-нибудь другое жилье, объясняясь по телефону на ломаном французском (а в ответах улавливали только одно знакомое слово «non»), кроме этого, надо было следить за багажом и беречь кошельки от местных воров (кое-кого из них арестовали прямо на наших глазах). Наконец мы втиснулись в непроветриваемые комнаты с низкими потолками в захудалом отеле. За комнаты мы явно переплатили, а сварливый служащий у стойки вел себя так, будто вручить нам ключи от номеров для него было непосильным трудом.

Во время нашего короткого пребывания в городе всегда манящей Эйфелевой башни мой порог раздражения опустился так низко, что я зарычал на работницу булочной: «Надо было отдать вас, подонков, немцам!» Затем я выскочил из магазина, а мой друг Рич остался, и ему пришлось краснеть за меня. Вина продавщицы заключалась в том, что она обслуживала меня

жутко пренебрежительно и высокомерно, и хотя Рич и сказал, что это не повод вспоминать гестапо, в череде всех наших неприятностей и неудач ее неуважения оказалось достаточно, чтобы я завелся и пожелал зла ей самой и всем галлам вкупе.

Конечно, нельзя сказать, что мне на нервы действовали одни снобы-французы. Мы с Ричем начали пререкаться по пустякам: куда пойти на завтрак или какой хлеб купить на обед. На третьей неделе, после того как мы прибыли в Падую на севере Италии, в город, который в другое время показался бы нам совершенно очаровательным, Рич и я целый вечер кричали друг на друга по жизненно важному поводу: чья очередь мыть посуду в арендованной квартире (где было тесно и жарко).

Мой сын Дэйв ко времени нашей поездки только что вступил в подростковый возраст, и хотя он раньше был удивительно спокойным мальчиком, тут вдруг решил выступить в роли непокорного юнца. Как-то раз Дэйв плелся за мной и женой, отстав на полквартала, закатывал глаза к небу, как только я с ним заговаривал, и демонстрировал полнейшее отвращение, общаясь со сварливым стариком, коим был я. Решив показать свое знание подростковой психологии, я рявкнул: «Я заплатил тысячу долларов за твой билет на самолет, и ты мог хотя бы не делать кислую мину». Ответил он моментально: «Мог бы не тратиться. Лучше бы я остался дома и играл с друзьями в баскетбол!»

После этих кошмарных европейских каникул какое-то время казалось, что нашей многолетней дружбе с Ричем пришел конец. После поездки возникло какое-то раздражение между мной и моей второй женой, чего никогда не было прежде, какое-то чувство, которое, возможно, и привело к разводу. Но даже если тогда мой сын и казался мне главной причиной всех неприятностей, это не пробило брешь в наших с ним отношениях. Наоборот, когда наша большая дисфункциональная группа распалась, мы с Дэйвом чудесно провели последнюю неделю, проехав на велосипедах по Северной Германии, радуясь, что проводим время вдвоем (а за кадром тихо звучал музыкальный трек «Эдельвейс»*).

Эти неприятные события, которые по-разному сказались на моих чувствах к сыну, лучшему другу, жене и к французскому служащему в отеле, чьего имени я не знаю, принципиальны для эволюционной психологии: набор правил, которыми пользуется человеческий мозг при принятии решений по отношению к разным людям, не является неизменным. Может быть, вообще ошибочно говорить о мозге как об одном органе, который каким-то образом заключает в себе наше единое «Я». Наоборот, имеет смысл представить, что в голове каждого из нас имеется свободная комбинация разновидностей

* Песня из фильма «Звуки музыки».

«Я», каждой из которых управляет различный набор аппаратного и программного обеспечения нервной системы.

В XX веке психологи и социологи сочли бы, что все сказанное мной богохульство — умышленное осквернение одного из самых главных заветов науки. Научная теория, если принимать во внимание высоко почитаемый критерий экономичности, должна пытаться объяснять природные явления, используя как можно меньше предположений. Несколько весьма влиятельных теорий XX века обещали объяснить всю общественную жизнь человека при помощи очень небольшого количества предположений, а точнее — одного.

Теории простого разума и общего домена[32]

В психологии одной из привлекательных теорий экономичности является модель усиления эмоциональной реакции. Ее суть заключается в том, что всеми людьми движет одна простая цель: желание чувствовать себя хорошо. Эта цель воздействует на наше отношение к другим: нам нравятся люди, которые у нас ассоциируются с приятными эмоциями, и не нравятся те, которые ассоциируются с отрицательными ощущениями. Любовь и ненависть — крайние точки континуума, и наше отношение к другим людям — это чистая случайность, обусловленная тем, в каких обстоятельствах произошла наша первая встреча с конкретным человеком.

Принцип усиления эмоциональной реакции был вызван необходимостью объяснить различные результаты исследований таких вопросов: почему у нас возникает симпатия к тем, кто случайно оказался рядом в тот момент, когда нам сообщили приятные новости, почему нам нравятся те, кто выражает согласие с нашим мнением, и наконец, почему нас тянет к внешне приятным людям. Хорошие известия, согласие и красота вызывают у нас положительные эмоции, которые, в свою очередь, распространяются на людей, оказавшихся поблизости в это время.

Модель усиления эмоциональной реакции непосредственно основывается на простых закономерностях выработки условного рефлекса: подобно тому, как у собак Павлова вырабатывался рефлекс ассоциировать звук колокольчика с едой, так и мы проецируем свои позитивные эмоции на тех, кто оказывается рядом с нами в момент, когда происходит что-то приятное.

Какая же связь между такими простыми условными рефлексами, как слюноотделение у собак, и тем, что кажется довольно сложным, например любовь, испытываемая людьми? Для этого бихевиористская теория предлагает проводить различие между первичными и вторичными раздражителями. Первичные раздражители включают в себя биологические потребности,

такие как стремление утолить голод и жажду; а вторичные — это желания получить то, что в прошлом ассоциировалось с чувством удовлетворенности от первичного раздражителя (например, если приветливая официантка в вашем любимом ресторане родом из Алабамы, то всякий раз, когда вы слышите протяжное произношение, у вас может начинаться слюноотделение). По этой теории, сторонником которой выступает Беррес Скиннер, стремление к определенному общественному положению или любви не встроено в наш мозг, а является приобретенным и все сложности человеческого бытия зависят от двух простых форм получения знания: от классического или действующего условного рефлекса. В аспирантуре я был ярым сторонником этой простой и изящной идеи, которая казалась мне особенно привлекательной, потому что правила классического или действующего условного рефлекса одинаково применимы к формам процесса познания у многих видов.

Модель усиления эмоциональной реакции относится к моделям общего домена, которые пытаются объяснить поведение человека при помощи простого и экономичного правила, в данном случае звучащего так: «Делай, если тебе это приятно». Но экономичность — не единственный критерий оценки научной теории. Теория также должна уметь провести четкие различия там, где они необходимы. К примеру, ряд исследований, в том числе и те, которые я проводил лично, позволил выявить, что мы склонны больше симпатизировать людям, с которыми сталкиваемся в неприятных ситуациях, если они оказались в одной лодке с нами, а не являются причиной наших отрицательных эмоций. А порой одна и та же ситуация, например, когда появляется красивая женщина или мужчина, может вызвать у одних положительные, а у других отрицательные эмоции.

Например, Дан Монтелло, Сара Гутиеррес, Мелани Трост и я проводили исследование, в котором мы просили испытуемых посмотреть на несколько очень красивых людей и рассказать о своих ощущениях. Если допустить в качестве простого условия, что на красивых людей приятно смотреть, то наши участники должны были испытывать положительные эмоции. Однако некоторым участникам последний из показанных понравился меньше остальных. Опять же, если привлекательность ассоциируется с положительными эмоциями, то их снижение должны были вызвать наименее привлекательные лица. На деле временами происходило следующее: настроение испытуемых поднималось, когда они смотрели на очень красивых людей, а при взгляде на человека со средней внешностью в конце теста у них происходило резкое падение интереса. Причем это наблюдалось, только если все красивые люди принадлежали к противоположному полу. С другой стороны, глядя на череду прекрасных лиц своего пола, наблюдатель начинал испытывать зависть, и поэтому, когда последним он видел человека со средней внешностью, настроение у него поднималось.

Поэтому говорить о том, что привлекательность является «усилителем эмоций», не совсем точно. Становится ясно, что простые модели усиления эмоций не решают проблему — они не могут предопределить, какие виды событий, переживаний будут восприняты в качестве награды, а какие в качестве наказания. Бихевиористы вслед за Скиннером обычно давали эмпирическое определение поощрению и наказанию: поощрением является то, к чему организм будет стремиться и впредь, а наказанием то, чего организм будет стараться избежать в дальнейшем. Но так мы приходим к экономичности за счет циркулярности.

Эксперимент по изучению влияния красоты на эмоции выявил еще одну интересную особенность, которая вскрывает вторую важную проблему простых моделей поведения, следующих из теории общего домена. Несмотря на то что показанное в конце эксперимента непримечательное лицо оказывало противоположный эффект на настроение мужчин и женщин (в зависимости от пола тех, кого они видели), представители обоего пола высказывались одинаково отрицательно об этих ординарных людях. То есть хотя женщины чувствуют себя комфортнее, когда в потоке топ-моделей видят кого-то с не столь примечательной внешностью, нельзя обобщать их суждения по поводу привлекательности женщин с обычной внешностью. Самая стандартная женщина кажется еще более невзрачной на фоне красавиц. Другими словами, эффект перцептивного контраста возникает одинаково, независимо от того, смотрят испытуемые на людей своего или противоположного пола, и это не связано с тем, поднимается или падает их настроение при виде обычных людей.

Это различие между настроением и суждением свидетельствует, что за эмоциональные реакции на других людей и перцептивные суждения об этих же людях в мозге отвечают два разных механизма. Это полностью противоречит положениям теории общего домена о модели усиления эмоциональной реакции. Другими словами, теория о том, что все можно объяснить при помощи одного единого принципа, пусть и экономична, но слишком примитивна.

Есть еще одна пользующаяся авторитетом теория общего домена, объясняющая человеческие отношения. Социологи называют ее теорией экономического обмена, и она является следствием того, что экономисты называют теорией полезности, или теорией рационального человека. По этой теории, мы — не собаки Павлова, а расчетливые и рациональные личности, если дело касается отношений. Согласно этой модели, все люди думают об отношениях точно так же, как брокеры на бирже думают о финансовых сделках, — мы покупаем акции, когда чувствуем, что в руки идет прибыль, и продаем их, когда считаем, что можем потерять деньги. Думаем мы о друзьях, родственниках,

возлюбленных, коллегах или о незнакомых людях, общее предположение таково: мы стремимся получить оптимальное соотношение расходов и прибыли. В главе 11 «Глубокая разумность и эволюционная экономика» я буду более детально говорить о человеке с точки зрения экономики. А сейчас просто отмечу, что, как и в случае теории усиления эмоциональной реакции, экономические теории традиционно не были способны решить вопрос, почему один и тот же результат (просьба поцеловать, просьба помочь написать отчет или приглашение на обед) в зависимости от того, кто просит, в одних случаях считается выгодой, а в других — потерей.

Разум со сложной структурой[33]

Итак, экономичность теорий общего домена очень сомнительна. Эти теории слишком скупы на некоторые детали, которые могли бы помочь получить полные объяснения. Когда я сказал ранее, что мозг человека использует разные наборы правил при принятии решений в отношении разных людей, я защищал *домен-специфическую, или предметно-ориентированную, теорию домена*. С этой точки зрения не существует единого «Я» внутри вашего рассудка. Вместо него существует соединение модульных разновидностей «Я», причем каждая разновидность специализируется на том, чтобы хорошо делать какую-то одну вещь.

Мы получаем лучшее доказательство предметной ориентированности домена во время исследований животных, тех же самых исследований, которые породили теорию усиления эмоциональной реакции. В противовес упрощенным моделям, модным в 1960-е годы, некоторые психологи-бихевиористы начали искать доказательства, что правила приобретения условных рефлексов могут изменяться в зависимости от того, у какого вида формируется рефлекс и к чему. Рассмотрим правила, касающиеся того, как научиться остерегаться плохой или вредной пищи. По мнению бихевиористов-фундаменталистов, выработка условного рефлекса происходит успешнее, если подкрепляется стимулом срезу же. Например, если вы испытываете резкую боль, притронувшись к раскаленной сковороде, то вы усваиваете, что впредь не надо касаться неостывшей сковороды. При этом боль у вас не ассоциируется с салфеткой, которой вы вытирали сковороду пять минут назад. Однако исследования по выработке условного рефлекса на тошноту показали, что этот принцип иногда нарушается. Например, в четыре часа ночи у меня случился приступ тошноты. У меня не возникло ассоциации между тошнотой и ванной комнатой или даже алка-зельцером, который я принял за несколько минут до приступа. Я провел связь между своим больным желудком и креветками, которые ел на ужин несколько часов

назад (как оказалось, я ошибался, потому что у меня на самом деле начинался грипп). В данном случае я сделал неверное заключение, которое было основано на частном исключении из правила выработки условных рефлексов, исключении, которое наблюдается и у других всеядных животных.

Джон Гарсия и Роберт Кёлинг обнаружили, что крысы запоминают, что не надо есть ту пищу, от которой им было плохо, даже если они ели ее много часов назад. Гарсия и Кёлинг также выявили, что осторожность к еде вырабатывается не так, как другие виды рефлексов: отказ принимать пищу возникает с первого раза, и впоследствии очень сложно избавиться от этого рефлекса. Например, в моем случае автоматически возникшее сильнейшее отвращение ко возможным токсинам взяло верх, и я даже не подумал, что винить надо грипп, а не креветки. С тех пор уже от одной мысли об этих безобидных маленьких ракообразных меня мутит. В результате полученных выводов Гарсия и Кёлинг высказали революционное предположение, что разные формы приобретения рефлекса отражают различные адаптивные свойства. Всеядное животное сумеет лучше избежать токсичных веществ, вредное воздействие которых иногда проявляется не моментально, если выработает условный рефлекс на незнакомую пищу, съеденную несколько часов назад, и не будет есть любой новый корм. Как часто случается с инновационными идеями, многие ученые не сразу приняли предположения Гарсии и Кёлинга.

В исследованиях с едой есть еще одна функциональная изюминка. Далеко не любой сигнал вырабатывает отвращение и тошноту. История эволюции конкретных животных свидетельствует о том, что у них вырабатываются различные виды ассоциаций. Например, крысы плохо видят и пользуются органами вкуса и обоняния для поиска еды в ночное время, поэтому у них легко вырабатывается осторожность к пище с необычным вкусом и запахом, но для них не имеет значения, как она выглядит. Другая группа исследователей обнаружила, что у перепелок ассоциации вырабатываются по другой схеме: птицы отыскивают корм, полагаясь не на вкус, а на свое прекрасное острое зрение, поэтому у них развивается рефлекс отвращения к цвету новой пищи, а не к вкусу.

Итак, мозг животных — это не один или два домена, он представляет собой совокупность многих структур. Это революционное наблюдение касается не только отвращения к некоторым видам пищи. Дэвид Шерри и Дэниел Шактер изучили множество данных, доказывающих, что даже у птиц с их относительно небольшим мозгом имеется несколько видов памяти. Совсем разными правилами определяется то, как щебечут птицы со своими сородичами, как они запоминают, куда запрятали запасы орехов на зиму, причем эти две системы памяти абсолютно отличны от той, которая отвечает за

умение распознавать, какая еда питательна, а какая вызывает расстройство. Что еще важнее, структуры мозга зависят от того, о каком животном идет речь. К примеру, у летучих мышей в мозге есть целый набор механизмов, которые позволяют им представлять спектрограмму ночного неба. А у их братьев-млекопитающих, обитающих на земле, такого устройства нет.

Как это все связано со мной, с моим «Я» и моим «эго»?

В XX веке было очень модно считать, что человеческий мозг увеличился в размере и вместе с этим в значительной степени утратил биологическую ограниченность.

Сегодня это утверждение так же безнадежно устарело, как и джинсы-варенки, расклешенные брюки и курение толстых сигар в калифорнийских ресторанах. С одной стороны, у нас, у людей, как и у крыс, разные отделы мозга отвечают за формирование отвращения или предпочтения к еде. В нашем мозге разные отделы помогают воспринимать чирикание воробья и цвет его крыльев, и эти системы в свою очередь тоже подразделяются (например, в механизме различения цвета и в механизме различения формы участвуют разные группы нейронов, а за различение движения отвечает третья система). Подобно этому в нашем мозге есть отдел, который участвует в процессе понимания слов, которые мы слышим, и другой отдел, который порождает слова, исходящие из наших уст.

Какие-то из этих механизмов мозга пространственно отделены друг от друга, другие — нет; многие из них имеют схожие подпрограммы; и практически всем им в процессе развития необходимы соответствующие условия для того, чтобы они проявились (вспомните, какое простое предложение, состоящее из двух слов, может произнести двухлетний ребенок и каким сложным будет высказывание этого же ребенка через два года). Кроме того, благодаря нейронной пластичности люди, у которых поврежден головной мозг, иногда восстанавливают часть утраченных способностей. Но говоря, что мозг обладает определенной гибкостью и что развитие мозга предполагает постоянное взаимодействие с окружающей средой, не следует утверждать, что наши головы «заполнены» чистыми досками с взаимозаменяемыми универсальными нейронами. Нет, наш мозг изначально содержит обширную программу, которая при нормальном ходе вещей развивается в особые подотделы мозга.

Сколько подотделов в нормальном человеческом мозге? Нам еще предстоит дать ответ на этот вопрос. Но мы точно знаем, что ответ «один» — неверный.

4 Зак. № 5953

Многие эволюционные психологи поддерживают принцип массовой модулярности. Исходя этой концепции мозг «собран» из независимых модулей, каждый из которых обрабатывает только специализированную информацию. Ученые, изучающие человеческие эмоции и инстинкты животных, рисуют упорядоченные системы адаптивных механизмов более широкими мазками. Я полагаю, что эти две точки зрения необязательно должны исключать друг друга, то есть каждая из них может считаться правильной в зависимости от того, как ее подать.

Далее я еще раз вернусь к вопросу деления человеческого мозга, а пока поговорим о двух относящихся к нашей теме исследованиях. Одно посвящено странным совпадениям в предпочтениях гомосексуалистов и гетеросексуалов. Второе рассматривает, как люди реагируют на помощь разных людей, на секс с родственником, с другом и с незнакомым человеком.

Гомосексуализм и модульный разум[34]

Когда мне было 19 лет, сексуальная революция была в самом разгаре. В Нью-Йорке, где я вырос, в Центральном парке собирались хиппи, а красивые молодые женщины разгуливали без бюстгальтеров в топах с бретелькой через шею, как бы радуясь своей обретенной сексуальной раскрепощенности. Как-то вечером я надел свои лучшие брюки-клеш, бушлат и решил проехать в метро до станции «Гринвич-Виллидж» с конкретной целью: я решил бродить по улицам до тех пор, пока какая-нибудь сексуально раскрепощенная красотка не начнет со мной флиртовать. Какое-то время я стоял там, как дурак, но ни одна девица на меня так и не взглянула. Когда я уже собрался махнуть рукой на свой план, то вдруг услышал типичную для флирта фразу: «Мы случайно не знакомы?» Но оказалось, что обращается ко мне не молодая светловолосая женщина-хиппи без лифчика, а чернокожий мужчина средних лет в строгом костюме.

Оказалось, я и раньше с ним мимоходом встречался, поэтому не знал, что подумать, когда он выказал удивление моим утвердительным ответом. После короткой беседы я понял, что его вопрос был лишь предлогом подцепить меня и что он не помнит, что разговаривал со мной раньше, когда заходил в отель, где я работал швейцаром. Так наша неожиданная встреча вылилась в приятный и запоминающийся разговор с человеком, который в магистратуре изучал психологию.

Когда я рассказал ему о своем намерении познакомиться с какой-нибудь женщиной, он меня проинформировал, что, стоя в одиночестве на улице в Гринвич-Виллидж, я скорее познакомлюсь с гомосексуалистом, который

ищет партнера на вечер. Я также поговорил с ним о неприятном эпизоде, когда ко мне начал приставать мужчина, снимавший комнату у моей давней подруги. И признался ему в том, что у меня возникают сомнения, правильно ли окружающие трактуют мое стремление казаться крутым городским парнем и мою сексуальную ориентацию. Он успокоил меня, сказав, что все в порядке, но добавил, что парни-гомосексуалисты, как и парни-гетеросексуалы, более активны по сравнению с женщинами в поисках нового сексуального партнера. Хотя ни его, ни мои сексуальные фантазии не были в тот вечер удовлетворены, я уехал домой на метро, немного лучше понимая сходство между гетеросексуальными и гомосексуальными мужчинами, но без ответа на вопрос, почему гомосексуалисты старшего возраста стремятся найти партнеров гораздо младшего возраста.

Спустя несколько лет я все-таки провел исследование, чтобы попытаться решить этот вопрос. Как я говорил раньше, Рич Киф и я пришли к заключению, что на протяжении всей жизни, за исключением периода полового созревания, гетеросексуальных мужчин привлекают молоденькие женщины и что это влечение объясняется стремлением к воспроизводству потомства. Я также говорил, что женщин больше привлекают мужчины старше их, потому что у них статус, деньги и прочие преимущества. Интересный вопрос, имеющий непосредственное отношение к нашей дискуссии о модульном принципе организации мозга, — какие мужчины *привлекают гомосексуалистов*? Как выясняется, у гомосексуалистов, как и у гетеросексуальных мужчин, есть общее не только в том, что они более активны в поиске партнеров, но и масса других сходных черт. С другой стороны, объекты желаний мужчин-гомосексуалистов поразительно отличаются от мужчин, которых жаждут гетеросексуальные женщины. К примеру, Майкл Бэйли с коллегами обнаружили, что как гетеросексуальные, так и гомосексуальные мужчины стремятся заполучить симпатичного партнера, причем их не волнует его социальное или финансовое положение. Когда Киф и я стали изучать возрастные предпочтения гомосексуалистов, то обнаружили, что и гомосексуалисты и гетеросексуалы предпочитают партнеров младше их по возрасту. Иногда это становится проблемой для старых гомосексуалистов. У гетеросексуального мужчины старшего возраста есть шанс найти молоденькую женщину, которая ответит на его внимание, а вот молодых мужчин-гомосексуалистов старые мужчины не интересуют. Их, как и гетеросексуальных старичков, тянет к молодым.

Эта картина удивительна по нескольким причинам. Влечение мужчин-гомосексуалистов к симпатичным партнерам младшего возраста не является результатом усиления эмоциональной реакции (молодых гомосексуалистов не интересуют мужчины старшего возраста). Это не результат принятия социальных норм в отношении привлекательности мужчин (в противном

случае гомосексуальных мужчин и гетеросексуальных женщин привлекало бы одно и то же). Это не результат сознательного и рационального выбора (старые гомосексуалисты без постоянных партнеров часто жалуются на одиночество, которое можно было бы скрасить, сойдись они с такими же одинокими старыми гомосексуалистами).

С точки зрения эволюционной теории выбор гомосексуалистов в пользу лиц того же пола до сих пор представляет собой проблему, в то же время предпочтение, отдаваемое гомосексуалистами молодым и привлекательным мужчинам, менее удивительно. Эти предпочтения на самом-то деле помогают пролить свет на вопрос о том, в какой степени мозг имеет модульную организацию. Большое сходство между мужчинами гомосексуалистами и гетеросексуалами позволяет предположить, что брачное поведение у людей, как и зрение человека, это не механизм, который можно включить, но нельзя выключить. Хотя включение сексуальной ориентации настроено у гомосексуальных и гетеросексуальных мужчин по-разному, по какой-то причине вся картина предпочтений гомосексуалистов показывает, что большинство других включателей у гомосексуалистов настроены работать по умолчанию, как и у гетеросексуальных мужчин: и те и другие стремятся заполучить молодых и привлекательных партнеров, большинство стремятся иметь много партнеров, ни те ни другие не обращают внимания на их финансовое или общественное положение. В большинстве случаев, если отвлечься от предпочтений тех и других, мужчины-гомосексуалисты ведут себя в сексуальном плане так, что если бы объектом их внимания были женщины, это привело бы с большой вероятностью к воспроизводству потомства.

Что общего между друзьями и родственниками?[35]

Во время наших несносных европейских каникул меня больше раздражал и чаще испытывал мое терпение сын Дэйв, чем старый друг Рич. Если сравнить, что люди ощущают, общаясь с друзьями, с тем, что они чувствуют к родственникам, мы узнаем много интересного о модулярности нашего мозга. В некотором смысле друзья и родственники уживаются бок о бок в наших сердцах, и те и другие, как правило, вызывают у нас массу положительных ассоциаций. Мой бывший студент Джош Акерман и я провели эксперимент, в котором попросили испытуемых сыграть в командную викторину, выбрав в партнеры одного из родителей, брата, сестру или незнакомого человека. Всем командам было объявлено, что они прекрасно играли, независимо от того, какие на самом деле у них были результаты. Затем мы попросили оценить вклад, который каждый внес в победу команды. Те, кто играл в команде с незнакомыми людьми, присвоили себе львиную долю заслуг. Игравшие с родственниками чаще говорили, что успех команде принесли

члены семьи. Заслуга друзей оценивалась выше заслуг незнакомцев, но обнаружился неожиданный перекос в оценке разными полами. Женщины оценивали вклад друзей в победу выше, рассматривая их почти как родных, а мужчины оценивали помощь друзей несколько выше, чем помощь незнакомых людей.

Вместе с Марком Шаллером я и Джош провели еще одно исследование, которое сместилось, в общем-то, в достаточно деликатную область отношений между родственниками и друзьями. Мы попросили студентов представить, что было бы, если бы они занялись сексом с незнакомым человеком, другом или близким родственником. Вам может показаться странным, но чтобы вы знали, мы не единственные исследователи, которые просили людей представить, что они вступают в половую связь с родственниками. Однако вы помните о склонности эволюционных психологов копаться в грязи, поэтому не следует удивляться тому, что антрополог Дэн Фесслер и психолог Дэб Либерман провели подобный эксперимент, и все мы получили аналогичные результаты. Люди (как мужчины, так и женщины), как правило, считают отвратительной саму мысль о сексе с братом или сестрой. С другой стороны, мысль о сексе с незнакомыми людьми, то есть с теми, кто обычно не вызывает положительных ассоциаций, у наших испытуемых отвращения не вызвала. Они испытывали чаще положительные, чем отрицательные чувства.

Психолог Лиза де Бруин подошла к вопросу по-другому. Она использовала компьютерную программу «Морфинг», чтобы незнакомый человек стал похож на родственника (путем микширования изображения лица испытуемого с изображением незнакомого человека противоположного пола). Она обнаружила, что люди дают следующую оценку лицам с искусственно измененной внешностью и подобием родства: «надежный, но не вызывает сексуального влечения». Это значит, что в человеке с похожим на ваше лицом вы скорее увидите того, на кого можно положиться, чем того, с кем бы вы желали иметь кратковременную сексуальную связь.

С одной стороны, должно быть, близкие родственники особенно притягательны (если отвлечься от этого эксперимента, то кто, как не родственник, удовлетворит многочисленным требованиям, предъявляемым к желаемому партнеру, таким как «очень похожий» и «очень знакомый»). Но почему одна только мысль о сексе с родственником вызывает у людей отвращение? С генетической точки зрения все это максимально приближено к клонированию самих себя. На первый взгляд кажется, как будто все, что приблизительно равняется клонированию, будет работать на пользу генам (за счет максимального использования генетического совпадения между родителями и потомством). Но слишком большая близость приводит и к потерям. Одним из ключевых преимуществ полового размножения является то, что оно тасует

наши гены с другим набором генов, и это помогает держаться впереди всех быстро развивающихся вирусных и бактериальных паразитов. Кроме того что спаривание с родственниками первой степени родства приводит к недостаточной перетасовке, оно вызывает еще и то, что животноводы называют «инбредной депрессией»*. Это означает, говоря биологическим языком, что повышается опасность объединения редких рецессивных генов, которые лежат в основе ряда генетических нарушений.

Изучая то, что происходило в тот момент, когда люди думали о сексе с друзьями, мы оказались еще перед одним интересным поворотом в нашей концепции. Мужчины, представляющие секс со своими знакомыми, рассматривали его почти так же, как и секс с незнакомыми людьми: их положительные эмоции сильно перевешивали негативные. У женщин, наоборот, преобладали отрицательные эмоции, причем самой распространенной реакцией было отвращение. Давайте рассмотрим это на более высоком интеллектуальном уровне: если бы герои телевизионного сериала «Друзья» Джоуи и Моника начали представлять, что они занимаются любовью друг с другом, то, по нашим результатам, Джоуи эта мысль показалась бы привлекательной, а Монике немного противной.

Эти результаты свидетельствуют о двух вещах. Во-первых, когда речь идет о людях, которых мы считаем «привлекательными» или «симпатичными», наш мозг не может функционировать в соответствии с каким-то одним простым правилом. И мужчины и женщины помещают родственников и привлекательных незнакомцев в разные ментальные категории. Во-вторых, когда люди думают о друзьях, мужчины и женщины пользуются разными правилами при принятии решений. В некотором смысле женщины относятся к друзьям как к родственникам, в то время как мужчины относятся к ним как к чужим. Но это упрощенный подход. Хотя мужчины часто конкурируют со своими друзьями-мужчинами и чувствуют сексуальное влечение к женщинам-друзьям, они применяют разные правила, решая, кому отдать пальму первенства — другу или незнакомому человеку, и они более склонны доверять друзьям, чем чужим. А для женщин не так противна мысль о сексе с друзьями, как мысль о сексе с родственниками. Другими словами, наш мозг использует разные системы вычислений, когда дело касается родственников, друзей и незнакомых людей.

Для эволюционной теории различие между родственниками и друзьями имеет важное значение. Поскольку у родственников высокий процент идентичных генов, все, что мы делаем на благо репродуктивности родственника,

---

* Комплексное снижение биологических показателей выживаемости, темпа роста, продуктивности особи или группы особей как следствие инбридинга.

косвенно идет на пользу нашей собственной физической приспособленности к воспроизводству. Технический термин «совокупная приспособленность», который используют эволюционные биологи, широко применяется для описания способности человека передавать свои гены последующим поколениям. Все, что я делаю для повышения репродуктивной способности своего сына, важно и для меня лично, как и все, что я мог бы сделать, чтобы помочь своим сестрам. Совокупная приспособленность помогает объяснить, почему я был гораздо более терпим к жалобам своего сына-подростка во время нашего европейского отпуска, чем моя бывшая жена (которая не была его матерью).

Взаимную помощь друзей обычно объясняют в терминах взаимного альтруизма. Принцип «ты — мне, я — тебе» действует до тех пор, пока он соблюдается обеими сторонами. Взаимный альтруизм — мощный стимул: он позволяет людям решать сообща то, что не под силу им в одиночку, а в трудные времена он может означать выживание или голодную смерть. Только механизм действия у него несколько иной, чем у принципа совокупной приспособленности. Каждый раз, когда я передаю что-то сыну, я даю что-то своим генам, эта связь существует постоянно. Но по отношению к моему другу Ричу все обстоит не так. Если мы с ним перестанем получать какую-нибудь выгоду от нашего взаимного общения, как это было у нас даже во время злополучного путешествия по Европе, наша связь может оказаться под угрозой. У нас с Ричем довольно долгая взаимовыгодная дружба, и мы сумели достойно выдержать испытание длиной в несколько бурных недель; однако у некоторых людей отношения навсегда заканчиваются, как только бывшие друзья начинают подсчитывать и искать ответ на неприятный вопрос: «А что я за это получу?» Что же касается грубо разговаривавшей со мной продавщицы во французской булочной, с которой я общался пару минут, между нами не возникло никакого типа связи, поэтому, раз наши короткие отношения начались так негативно, мне ничего не стоило переместить ее в категорию «враг».

Сколько в моей голове разновидностей меня самого?[36]

В самом первом из когда-либо написанных учебников по психологии Уильям Джеймс предположил, что «у человека количество его социальных "Я" равно количеству различных групп людей, мнением которых он дорожит». Предположение Джеймса вписывается в исследование, которое мы только что обсуждали, — возможно, у нас есть различные функциональные разновидности «Я» для общения с различными категориями людей: родственни-

ками, друзьями, потенциальными партнерами, возлюбленными, знакомыми и врагами. Эта модель противостоит альтернативной точке зрения, гласящей, что у нас есть только одно интегрированное «Я», однако эта точка зрения имеет существенный недостаток. Иногда один и тот же человек может быть другом, конкурентом или потенциальным сексуальным партнером — в зависимости от конкретных факторов и текущей ситуации.

Я думаю, что мы найдем более точный ответ на вопрос «Сколько в нас разных "Я"?», если сначала зададим другой: «Каковы основные группы проблем, которые человеку обычно приходится решать?» Тогда можно предположить, что существуют различные «Я», определяющие наши действия в качественно различных ситуациях (опасность насилия, болезнь или расставание с любимым), или дающие возможность найти новую пару, повысить свое положение в обществе, установить дружеские отношения или помочь близким родственникам.

Мысль о функциональных разновидностях собственного «Я» привела моих коллег к тому, что мы называем «фундаментальными мотивами». Когда вы находитесь под влиянием какого-либо фундаментального мотива, такого как желание заниматься сексом или обороняться от противника, вы превращаетесь в другую личность: вы начинаете замечать и запоминать новые вещи, и вы по-новому реагируете на знакомую ситуацию. Я уже говорил о том, как активация различных мотивационных подтипов «Я», связанных с сексом, самообороной или желанием избежать болезней, может приводить к различным вариантам предвзятого отношения к окружающим, к различным реакциям на воздействие со стороны лиц противоположного пола. В следующих главах я расскажу о том, как разные варианты предвзятого отношения, связанные с конкретными подтипами «Я», влияют на наше поведение, выражающееся, к примеру, в желании тратить деньги на дорогие безделушки, подчиняться мнению большинства или ходить в церковь.

Вот список типов людей и характеров, которые, на мой взгляд, живут в вашем и в моем сознании, а также задачи и вопросы, которые каждый из этих типов решает.

- *Командный игрок*. Этот подтип нашего «Я» решает проблемы и ищет возможности, связанные с установлением контактов с окружающими. Чтобы выжить и произвести потомство, наши предки должны были общаться с другими людьми. Друзья делятся с нами пищей, они учат нас разным навыкам, сообщают важную информацию; они объединяются в группы, чтобы выполнить работу, непосильную для одного человека, группе легче противостоять врагам. Но за дружбу приходится расплачиваться. Иногда друзья берут больше, чем дают; своему человеку легче

совершить предательство. Подтип игрока в команде настроен на то, чтобы определить, кто из наших знакомых может стать хорошим другом, принимают ли нас или отвергают окружающие и все ли у нас в порядке со старыми друзьями.

- *Пробивной.* Этот подтип решает вопросы, связанные с положением в обществе. Если вас уважают, то вам легче выжить и произвести потомство; напротив, если вас не уважают, то это влечет за собой серьезные трудности. Но уважение и положение в обществе нужно заработать. Лидеры должны отдавать группе больше, чем рядовые члены группы, а кроме того, людям не нравится, когда друзья переступают через них. Этот подтип «Я» определяет наше положение в иерархической системе: кто стоит выше или ниже нас.

- *Ночной сторож.* Этот подтип решает вопросы, связанные с самозащитой. Он имеет дело с такой информацией: что это за шайка мерзких типов спустилась с горы? Не собираются ли они что-нибудь спереть у меня или сжечь мою хижину? Хватит ли у нас людей, чтобы дать им отпор?

- *Компульсивный.* Этот подтип «Я» оберегает нас от болезней. Почему этот человек кашляет? Не кажется ли вам, что здесь чем-то пахнет? Не вымыть ли руки после того, как я поздоровался с этим типом?

- *Ищущий одиночка.* Этот подтип обеспокоен тем, чтобы найти себе пару. Как я сказал раньше, «его» и «ее» видение в какой-то степени различно, поэтому подтип «он» и подтип «она» настроены на соответствующие их полу сигналы, позволяющие им найти подходящего партнера.

- *Добропорядочный супруг/супруга.* Этот подтип занят тем, что старается удержать своего партнера. Он должен понять, всем ли довольна его половина или нет. Он также следит за социальным горизонтом — не появился ли там кто-то, кто может осчастливить его половину.

- *Родитель.* Этот подтип решает вопросы, связанные с заботой о близких. Его интересует, все ли в порядке у детей, внуков, племянников и племянниц.

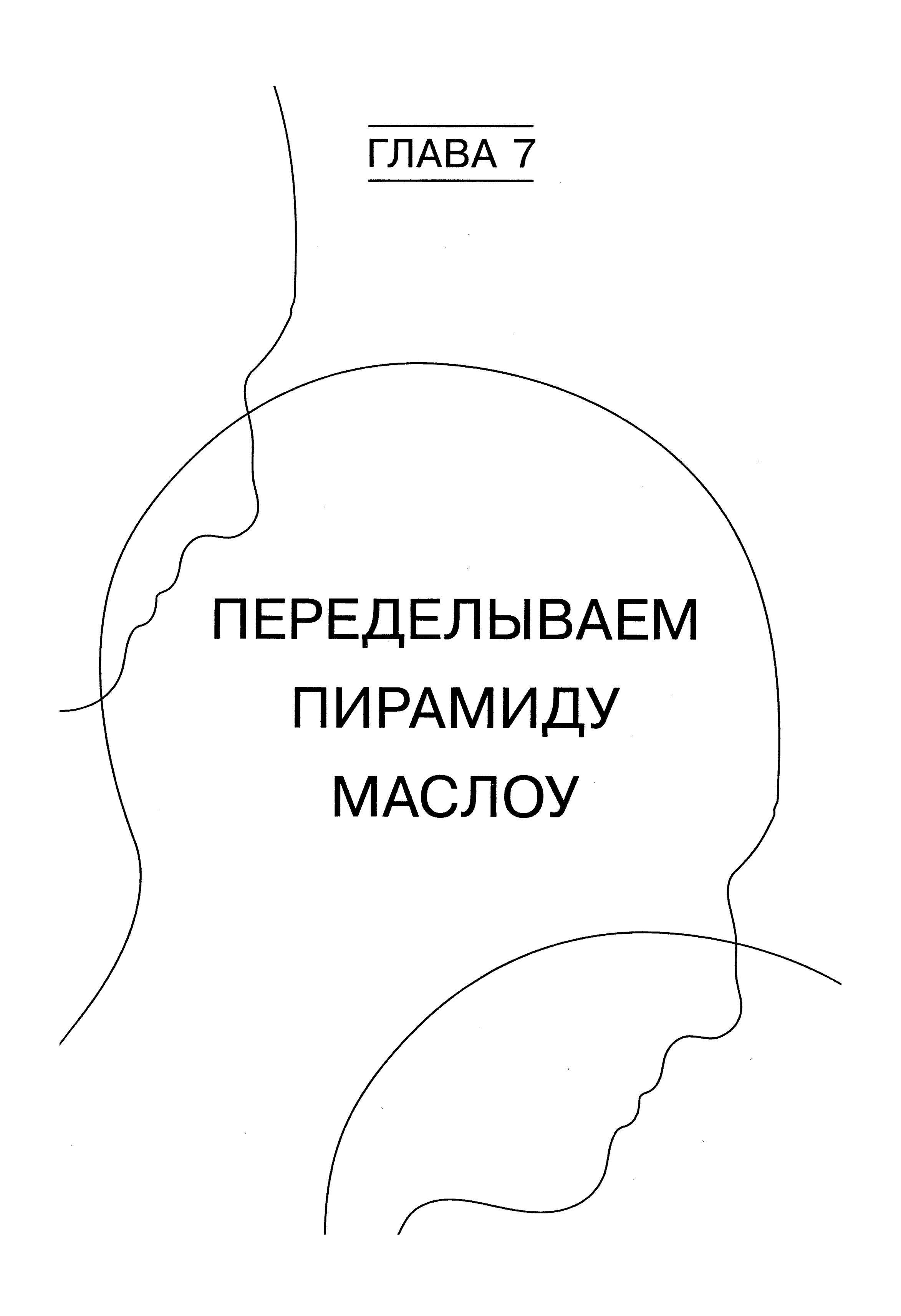
В любой конкретный момент в нашем сознании работает только один из этих подтипов. Ведь когда вас окружает банда подонков с ножами, вы не думаете о романтическом свидании. У некоторых наших подтипов общие цели: к примеру, если вы подружитесь с соседом, то одновременно осуществите контактоустанавливающую функцию, функцию самозащиты и родительскую. Но некоторые из подтипов имеют несовместимые цели, очевидный пример тому — ищущий одиночка и добропорядочный супруг (супруга).

Эти разные подтипы в некотором смысле служат упаковкой для модулей, о которых я говорил выше. К примеру, данные о мужчинах-гомосексуалистах свидетельствуют, что побудительный мотив сексуальных отношений сопряжен не с одним, а со многими внутренними включателями. Или же возьмем другой пример: если вы включите механизм распознавания злого выражения лица, то он активирует ряд других механизмов самообороны. При этом большинство наших умственных модулей не являются строго изолированными друг от друга — у них общее аппаратное и программное обеспечение. Это проявляется в отношении женщин к родственникам и друзьям: они пользуются многими из одних и тех же механизмов принятия решений. В этом смысле мозг человека очень похож на компьютер. В нем разные программы, но все они базируются на одном и том же аппаратном обеспечении, все они для выполнения задачи используют в основном один и тот же основной код операционной системы.

В следующей главе я расскажу, как разные подтипы нашего «Я» выступают на авансцену в различные моменты нашей жизни. А в главе 8 буду говорить о том, как радикально меняются наши умственные процессы в зависимости от того, какой из подтипов задействован в данный момент.

Подтипы отдыхают

Размышления о подтипах «Я» помогают мне понять, почему поездка по Европе оказалась для меня таким испытанием. Легче принять решение, когда машиной управляет только один подтип. В действительности в любой данный момент за рулем может сидеть только один человек. Мое тело может идти только в одном направлении, а мое сознание может обрабатывать ограниченное количество информации. Когда во время поездки по Европе я катался с сыном на велосипеде, то бóльшую часть дня работал мой родительский подтип, и это облегчало дело. Если бы я путешествовал только с Ричем, то в водительском кресле сидел бы мой подтип, отвечающий за контакты, и все было бы хорошо. Кстати, десять лет спустя мы с Ричем совершили путешествие в Мексику, и все было прекрасно. Точно так же было, когда мы вдвоем с Мелани поехали в Италию. Но когда мы оказались все вместе и когда столкнулись мой родительский подтип с супружеским подтипом, а «игрок в команде» тянул в другую сторону, все полетело кувырком. Что еще хуже, часто во время путешествий во мне просыпается мой несколько параноидальный «ночной сторож», который нашептывает, что такой-то человек может вполне быть вором, грабителем, террористом или еще хуже — французской булочницей.



ГЛАВА 7

ПЕРЕДЕЛЫВАЕМ ПИРАМИДУ МАСЛОУ

Летом 1967 года с четырех до полуночи я работаю швейцаром в отеле «Парамаунт» в театральном районе Нью-Йорка. Обычно каждый вечер я преодолеваю все ступени пирамиды Абрахама Маслоу[37]. К ужину я уже натаскался чемоданов и набегался в поисках такси для постояльцев, поэтому мне хочется есть и пить. Тогда я заказываю несколько кусков пиццы и шоколадный напиток в греческой закусочной за углом и поглощаю все это под звуки песни «Groovin» в исполнении группы «Young Rascals». После ужина я возвращаюсь в отель по Восьмой авеню, и мне становится не по себе, когда я прохожу мимо жуткого на вид наркомана. Добравшись до отеля, я завожу приятную беседу со студентом из Джорджии, который впервые приехал в Нью-Йорк. После девяти или десяти суматоха спадает, я готов сдать смену, почитать книгу по психологии и помечтать, что когда-нибудь осуществлю свое желание стать интеллектуалом и профессором университета. Именно в период работы швейцаром я и «наткнулся» на пирамиду Маслоу (рис. 7.1). То, как Маслоу представил пирамиду потребностей человека, стало одной из самых заразительных в познавательном плане идей в бихевиористской науке, поэтому вы, скорее всего, уже видели ее изображение, если вам доводилось слушать курс по психологии или организационному поведению*. Разработать модель мотивов поведения человека Маслоу подтолкнуло его несогласие с господствующими в то время представлениями в области психологии. Как я рассказал в главе 6, бихевиористы, которые во времена Маслоу заправляли наукой о психологии, считали, что все мотивы поведения человека можно свести к нескольким первичным побуждениям, таким как голод и жажда. Если исходить из такого взгляда на вещи, мой сын-малыш ищет контакта с матерью, потому что он научился ассоциировать этот контакт с первичным вознаграждением — пищей. Психологи в то время рассматривали потребности взрослых людей в любви, уважении и стремлении

* Организационное поведение — систематическое изучение и применение на практике знаний о том, как люди (индивиды и группы) взаимодействуют внутри организации. Организационное поведение как наука выросло из бихевиоризма — направления в психологии, изучающего экспериментальные поведенческие реакции психической организации человека на внешние стимулы.

раскрыться как вторичные побуждения — желания, восходящие к их прошлому, когда взрослые вознаграждали их за хорошее поведение, за удачный удар в бейсболе или за хорошую оценку, давая им молоко и печенье.



Рис. 7.1. Иерархия мотивов поведения по Маслоу

Но Маслоу не принял утверждение о вторичных побуждениях. Он заявил: «Мы никогда не сможем полностью понять потребность в любви, даже если нам известно очень многое о такой потребности, как голод». Он высказал предположение, что у людей есть несколько совершенно невзаимосвязанных наборов базовых мотивов. В основании этой пирамиды физиологические потребности, такие как голод и жажда. Это биологические приоритеты, если их игнорировать, можно погибнуть (после того как я несколько часов подряд таскал чемоданы, моим главным желанием была пицца). Когда физиологические потребности, такие как потребность в пище, удовлетворены, людей начинает волновать их собственная безопасность — вы пойдете на риск ради утоления голода, но когда вы сыты, то начнете думать о том, чтобы вас никто не обидел (Маслоу мог бы предвидеть, что меня больше напугает страшный наркоман на пути из закусочной, чем на пути туда). Следующая социальная потребность — желание иметь друзей, которые вас любят, и потребность в том, чтобы вас уважали (я сыт, я в безопасности, поэтому можно обратить внимание на социальные отношения).

На вершине пирамиды потребностей находится *самореализация* — желание проявить свои уникальные способности в музыке, поэзии, философии или в любой другой области, где вы превосходите других. Вот сейчас я безвылазно сижу в своем летнем загородном доме и не обращаю внимания на пение щеглов и синичек, которые соблазняют меня отправиться на замечательную прогулку в горы, я также подавляю желание поехать в город и пообедать в своем любимом мексиканском ресторане. Я ни с кем не общаюсь, а сижу и пишу книгу о сексе, убийствах и смысле жизни, размышляю над превратностями судьбы, жизненным опытом и обдумываю разные идеи. Еще я пытаюсь как можно лучше изложить на бумаге то, чему учу студентов, — именно об этом я мечтал, когда работал швейцаром в отеле «Парамаунт».

Секс и смысл жизни[38]

В свое время идеи Маслоу считались авангардистскими, но впоследствии некоторые из них получили подтверждение в работах нейробиологов и эволюционных психологов. Маслоу высказал предположение, что у всех людей есть некоторый единый набор основных потребностей, и, как я уже сказал, он был прав. Маслоу предположил, что мозг человека пользуется не одним простым набором правил, а задействует различные подсистемы, чтобы выполнять различные задачи. Существует множество доказательств того, что и в этом он был прав. Сегодня мы называем эту гипотезу о модулярности мозга одной из фундаментальных теорий, связывающих современную науку о познании и эволюционную биологию. И хотя мы еще не получили всех доказательств, предположение Маслоу о том, что некоторые потребности главенствуют над другими, скорее всего, верно.

Однако со времен Маслоу мы многое узнали, и хотя его пирамида сохраняет свое значение, ее необходимо привести в соответствие с правилами строительства в XXI веке. Давайте немного перестроим эту устремленную вверх структуру и добавим некоторые кирпичики из предыдущих глав книги. Это поможет нам подняться из болотной грязи к звездам и объяснит структурные связи между сексом и убийствами, с одной стороны, и искусством, религией и смыслом жизни — с другой.

Возможно, самый главный недостаток пирамиды заключается в том, что Маслоу не понимал первостепенного значения воспроизведения в человеческой жизни. Маслоу упоминал в своих работах секс, но редко, и говорил о нем как о простой физиологической потребности: как почесать зудящую кожу, а затем можно заняться чем-то важным и более серьезным (к примеру, игрой на классической гитаре или поэзией). Кроме этого, Маслоу почти ничего не говорил о других сторонах воспроизводства человека, таких как

забота о детях, которая, если следовать его логике, является следствием удовлетворения нашего сексуального зуда.

Пирамида Маслоу изначально имела еще один серьезный дефект. Он полагал, что потребности человека, расположенные у вершины, не имеют отношения к биологии. Вообще-то позднее он назвал потребности, находящие в основании пирамиды, «потребностями, обусловленными недостатком чего-либо», привязав их к базовым биологическим процессам, обеспечивающим жизнедеятельность за счет того, что человек стремится избежать голода, болезней и боится оказаться за пределами социальной группы. Он поместил интеллектуальные потребности и самоактуализацию на верхнюю планку, над биологическими потребностями, проведя между ними границу как между «потребностями существования» и «потребностями роста». Это различие логически проистекало из его идеи о том, что психологам до него не удалось провести грань между людьми и другими животными. И на первый взгляд такая логика кажется оправданной: и человек и животное испытывают потребности в пище, утолении жажды, они должны защитить себя, но животные не испытывают потребности писать стихи, слушать музыку, изучать философию и сооружать строения, подобные египетским пирамидам.

В этих рассуждениях присутствует логическая ошибка, но это ошибочное суждение выглядит настолько убедительно в когнитивном плане, что многим мыслящим людям трудно от него отказаться даже сейчас (это суждение прикрывается критикой эволюционной психологии). Можно ли считать биологическим отклонением то, что люди в отличие от животных имеют некоторые культурные надобности — пишут стихи, сочиняют музыку и изучают архитектуру? Если вы уберете из описания возвышенный образ самого себя, то проблема предстанет более четко: у большинства животных нет способности видеть в темноте, как это делают с помощью ультразвука летучие мыши, большинство животных не могут ориентироваться по поляризованному свету, как пчелы, но мы же не относим уникальные способности летучих мышей и пчел к особой «небиологической» категории. Тогда нам не следует делать поспешные выводы и о тех видах поведения, которые присущи исключительно человеку. Как я расскажу в главе 9, сейчас появились доказательства того, что высочайшие проявления человеческого творчества в конечном итоге связаны с фундаментальными биологическими процессами и эти процессы напрямую связывают нас со всем остальным биологическим миром. Как вы увидите, то же самое справедливо и для мотивов поведения, которые гуманисты считают священными в прямом и переносном смысле, а именно — потребность в религии.

Последние несколько лет я вместе со своими замечательными коллегами и учениками проводил исследование мотивов человеческого поведения,

в том числе и тех, о которых говорится в этой книге. В соответствии с программой исследования и теоретическими достижениями эволюционной биологии и когнитивной науки мы вместе с Владом Гришкевичусом, Стивом Нейбергом и Марком Шаллером решили попытаться перестроить пирамиду потребностей и мотивов поведения человека. Ее вы можете увидеть на рис. 7.2.



Рис. 7.2. Современная точка зрения на иерархию потребностей и мотивов человеческого поведения

Между старой и новой схемами три важных отличия. Во-первых, из священной вершины пирамиды удалена самоактуализация, или стремление к раскрытию внутреннего потенциала. Я не утверждаю, что люди не испытывают этих высоких порывов. Когда я играю на гитаре, что-то сочиняю или пишу акварелью, то понимаю, что делаю все это потому, что творчество доставляет наслаждение. Но если принять во внимание эволюционную функцию, то выясняется, что значительную часть того, что Маслоу понимал под самоактуализацией (сюда относится и стремление поэтов, художников и музыкантов к совершенству), можно легко уложить в категорию потребности в оценке человека окружающими. На протяжении всей истории люди, совершенствовавшие свое творчество или демонстрировавшие интеллектуальные способности, добивались и положения в обществе, что часто увеличивало их шансы на воспроизводство. Я понимаю, что для многих гуманистов

это все равно что сказать, что Санта-Клауса не существует, хотя подарки каким-то образом и попадают под елку, и вовсе не сказочным образом. Все проще — вы берете свою кредитную карточку, садитесь в машину и едете в магазин игрушек. Точно так же потребность в самоактуализации вызвана вполне земными устремлениями.

Во-вторых, сейчас наверху пирамиды у нас появились три новые потребности, привязанные к репродуктивной функции. Это изменение вызвано важными достижениями биологической теории, называемой теорией жизненного цикла, с которой мы кратко познакомились, но о которой я буду более подробно говорить дальше. Заметьте, что ни одна из новых потребностей не называется напрямую «сексуальным желанием». Но это желание присутствует, оно переведено из низшей категории потребностей по Маслоу выше — в категорию потребностей в приобретении партнера. В некоторых смыслах сексуальное желание играет второстепенную роль даже и в этой категории, поскольку удовлетворение сексуального зуда происходит только тогда, когда люди потратят массу времени на то, чтобы найти именно того, с кем можно будет удовлетворить эту потребность. Но, несмотря на то что большинство людей (порнозвезды не в счет) тратят очень незначительное время на половой акт как таковой, важно, что в какой-то момент мы находим для него время. В конечном итоге мы — это вид, производящий потомство половым путем, а без него генам взяться неоткуда.

После того как вы нашли подходящего партнера и убедили его в том, что и вы неплохой партнер по спариванию, перед вами возникают совершенно новые цели — сохранить эти отношения. Задача удержания партнера влечет за собой иную череду проблем, отличных от предыдущих, связанных с поиском. Некоторым людям (в том числе и мне на каких-то этапах жизни) без труда удается найти свою половину, но гораздо труднее удержать ее рядом.

На вершине новой пирамиды находится потребность в воспитании детей, что ставит перед нами новые задачи, выходящие за рамки тех, которые мы ставили при поиске партнера и для сохранения романтических отношений. Часто происходит так, что отношения между мужчиной и женщиной после рождения ребенка резко ухудшаются. Но чаще всего они остаются вместе после появления нового и очень требовательного члена семьи. *Homo sapiens* принадлежит к немногочисленному виду млекопитающих, у которых часто отец находится поблизости от ребенка и участвует в его воспитании. Отцовская любовь — это потребность, развивающаяся вместе с развитием отпрыска, имеющего большой мозг, но совершенно беспомощного и требующего заботы и пропитания в огромных дозах. Связь между родителями и детьми невероятно важна; детям в традиционных обществах гораздо труднее выжить без двух родителей, которые делают все, чтобы удовлетворить

детские потребности, которым, кажется, не будет конца. Может показаться святотатством, что мы заменили потребность в самоактуализации чем-то приземленным — репродукцией, но я далее покажу, что такая замена не только правильна с научной точки зрения, но и позволяет посмотреть на природу человека с другого, более положительного ракурса.

Есть и третье отличие новой схемы от старой. Вместо того чтобы размещать одну потребность над другой, мы решили представить их так, чтобы они налагались друг на друга. Эта графическая деталь имеет важный смысл: более высокие потребности возникают позднее, но они не заменяют тех, что находятся ниже. Напротив, наши потребности, появившиеся раньше, сохраняют свое первостепенное значение, но отступают назад и находятся там до того момента, пока обстоятельства или какая-то опасность не потребуют их присутствия. Выступая против радикального бихевиоризма (который полностью отрицал причинную роль факторов внутри человека), Маслоу недооценивал роль окружающей среды. Он также утверждал, что многие поэты, художники и музыканты в период расцвета их творчества поднимались над более низменными потребностями в пище, безопасности, дружбе. Даже оценка окружающими их волновала меньше. Но снова я рискую ляпнуть что-нибудь о Санта-Клаусе в стиле Гринча: «Так у нас в Ктограде не бывает»*.

Эволюционные функции основных потребностей[39]

Итак, почему мы нуждаемся в любви, в оценке окружающими, почему нам нравится пицца и почему хочется реализовать себя? Давайте сначала попытаемся ответить на эти вопросы в терминах эволюционной теории. На одном уровне все, что делает любое животное, является продуктом механизмов, которые усиливали то, что биологи называют «совокупной приспособленностью» (как я говорил ранее, этот термин используется для описания способности человека передавать свои гены последующим поколениям). Но ни вы, ни я, ни ваш любимый попугай не испытывают большой потребности «усилить совокупную приспособленность». Наоборот, наша коробка с инструментами забита разными потребностями низшего порядка, каждая из которых предназначена решать какой-то круг жизненных проблем.

То, что Маслоу называл физиологическими потребностями, такими как потребность удовлетворять голод или жажду, совершенно однозначно помогает нам выживать. Как указывал Маслоу, существует много отдельных потребностей. Даже потребность в пище можно представить в виде разных

* Гринч — отрицательный персонаж сказки Доктора Сьюза «Гринч — похититель Рождества».

желаний в конкретной пище в определенный период. К примеру, во время беременности у многих женщин появляются разные прихоти в отношении еды, в то же время при мысли о какой-то другой пище им делается дурно. В первом триместре беременности, когда плод крайне чувствителен к различным воздействиям, женщины особенно осторожны — избегают есть овощи из-за того, что в них может быть высокий уровень пестицидов, или, например в рыбе могут содержаться бактерии.

Потребность в безопасности выполняет важную функцию, помогая человеку уберечься от потенциальной опасности и выжить. Исследование, проведенное Арне Оманом и его коллегами, показало, что чувство страха помогает своевременно реагировать на угрозу. Изначально в сознании существуют некие адаптивные настройки, отвечающие за чувство страха, подобные тем, что регулируют чувство голода, поэтому трудно выработать это чувство как условный рефлекс на цветы или абстрактную живопись, а вот научить человека бояться собаки или змеи очень просто.

Преимущества, возникающие из групповой принадлежности, не проявляются с такой же скоростью, как чувство страха и голода, но их отрицать нельзя. Нашим прародителям было бы нелегко выжить, если бы рядом не было друзей. Эволюционные психологи Ким Хилл и Магдалена Хуртадо изучали народность аче в Парагвае, которая живет в условиях, больше похожих на те, в которых жили наши предки, занимавшиеся охотой и собирательством. Они обнаружили, что члены этого племени делятся добытой пищей с другими, тем самым стараясь обезопасить себя от голодной смерти: сегодня я принес домой кабана, а потом на несколько недель удача может от меня отвернуться. А вот соседу на следующей неделе повезло. Если мы кладем еду в общий котел, то и риск возможного голода делим пополам.

Для того чтобы устанавливать контакты с окружающими, люди развили в себе гормональную и нервную системы. Но здесь Маслоу не углублялся в вопросы модулярности. Он свалил любовь, связи между членами семьи и принадлежность к группе в одну кучу, тогда как на самом деле существуют важные функциональные и нервные различия в биологических системах, которые регулируют разные типы отношений. Нашими отношениями с членами семьи, возлюбленными и друзьями управляют определенные эмоции и когнитивные склонности. К примеру, сексуальное возбуждение и ревность созданы для того, чтобы реагировать нужным образом на обстоятельства и угрозы, возникающие между партнерами, но не между детьми и родителями. Если бы, к примеру, мой друг безучастно смотрел, как я каждый день мою посуду, после того, как я купил продукты и приготовил ужин, а потом еще попросил дать ему денег, чтобы оплатить учебу в колледже, я бы начал искать нового друга. Но в моих отношениях с сыновьями я принимаю как

должное то, что мне приходится отдавать больше, чем получать. Есть и еще одна причина выделить в нашей схеме семейные узы, дружбу и любовь в отдельные категории: эти отношения выходят на передний план в совершенно разные периоды развития.

Каковы функциональные преимущества, вытекающие из потребности человека в оценке окружающими? Если вас ценят и уважают, это означает высокое положение внутри группы, а положение сулит многочисленные блага: вы первым пьете воду из источника и срываете ягоды с куста малины. Если вы женщина, это означает, что вы можете передать своим детям больше хорошего. А если вы мужчина, то, как мы узнали из предыдущих глав, мужчина с положением может получить больше женщин, а мужчина без положения может вообще остаться без женщины. Вот почему мужчины так выпендриваются — Пабло Пикассо и Диего Ривера написали тысячи картин, Пабло Неруда сочинил уйму стихотворений, Джон Леннон и Дюк Эллингтон пели сладкие песни, и так поступает всякий мужчина, который считает, что он в хоть в чем-то преуспел.

Маслоу считал, что потребность в самоактуализации не имеет биологической функции. Но если рассматривать потребность в самовыражении как продолжение потребности в оценке, то такая функция однозначно присутствует. Если вы будете совершенствовать свои музыкальные способности и склонности к живописи или литературе, то сможете добиться уважения и восхищения окружающих, а следовательно, и всех вытекающих из этого уважения и восхищения преимуществ и благ.

Теория жизненного цикла и эволюционная иерархия[40]

Помимо идеи о том, что одни потребности имеют первоочередное значение по сравнению с другими, в теории Маслоу содержится и эволюционный компонент. Он предположил, что наши приоритеты меняются с течением времени и что по мере взросления мы движемся вверх к вершине пирамиды. К примеру, в младенчестве для моего сына существовали только физиологические потребности. Ему была нужна забота, ему требовалось менять подгузники, и он орал до тех пор, пока не получал того, чего хотел. Потребность в любви, которая прежде его не очень волновала, возникла только несколько лет спустя. Приблизительно тогда, когда он пошел в детский сад, он удивил нас тем, что вдруг начал проявлять интерес к желаниям окружающих. И только после того, как у него появились друзья, его стало заботить, уважают они его или нет.

Иногда в изложении своей теории Маслоу смешивает когнитивный приоритет (что имеет первостепенное значение для нашего сознания) с эволюционным (что происходит первым в нашей жизни). Он высказал предположение, что эти два вида приоритетов действуют более или менее синхронно. Но не всегда. Физиологические потребности, такие как потребность в утолении голода и жажды, возникают на ранних этапах развития, как это видно на примере моего голодного сына. А другие физиологические потребности, такие как желание получить сексуальное удовлетворение, вызванное гормональным развитием, порой приходят даже значительно позже наступления подросткового возраста (когда мой старший сын был в младших классах средней школы, то реагировал на слова песни «Две девчонки для каждого мальчишки», говоря «фу-у»; когда он пошел в старшие классы школы, то не верил, что мог такое сказать). Но даже взрослые люди могут подавить в себе сексуальное желание и другие физиологические потребности, такие как чувство голода, если почувствуют, что окружающие их не одобряют. Поэтому эволюционная иерархия потребностей вовсе не должна полностью соответствовать когнитивной иерархии. Более того, в любой момент жизни когнитивная иерархия потребностей может измениться в зависимости от того, где мы находимся, и от того, кто находится рядом. Например, когда мой старший сын пишет сценарий и на первый план выступает художественный подтип его «Я», он может часами забывать о физиологических потребностях, которые у младенца бы привели к тому, что все бегали бы вокруг него. Но так продолжается до определенного момента: он всегда останавливается, чтобы утолить голод. Поэтому действующие в данный момент когнитивные приоритеты и порядок, в котором развиваются основные потребности человека, — это два аспекта, которые необходимо разделять.

Исследователи жизненного цикла пытаются дать ответы на вопросы наподобие: «Почему некоторым животным требуется больше или меньше времени для собственного развития, прежде чем они перейдут к воспроизводству потомства?» К примеру, такой вид мелкого млекопитающего с Мадагаскара, как тенрек, начинает размножаться уже через пять недель после рождения. А слоны достигают половой зрелости только через несколько десятилетий. После того как животное «созревает», отдает оно все свои силы на один репродуктивный взрыв, как лосось, или размножение происходит в несколько эпизодов, на что могут уйти месяцы или годы, как у черепах? Как природа наделяет животных ресурсами, чтобы заботиться о потомстве, и если наделяет, то сколько длится эта забота, прежде чем оно предоставит детям самим заботиться о себе? Некоторые виды рыб мечут икру на дне реки, и на этом их семейная жизнь заканчивается. А люди не только десятилетиями помогают своим детям, они заботятся еще и о внуках.

Теория жизненного цикла находится в центре теории биологической экономики. Главной гипотезой этой теории является мысль о том, что каждое животное имеет ограниченные ресурсы. Поэтому по мере развития животного всегда существуют варианты того, как распределить эти достаточно скудные ресурсы. Жизненные циклы можно разделить на два основных этапа, каждый из которых имеет отношение к тому, какой вариант распределения ресурсов выбирается. Первый этап связан с соматическими затратами, то есть с той энергией, которую расходует каждое животное, чтобы развить свое тело (если пользоваться экономической терминологией, это все равно что делать вклад на биологический банковский счет). На втором этапе акцент делается на репродуктивных затратах (биологический банковский счет расходуется таким образом, чтобы произошла репликация ваших генов). Репродуктивные усилия некоторых животных, подобных нам, далее идут на спаривание и заботу о потомстве.

Как и в пирамиде Маслоу, цели разных этапов жизненного цикла образуют иерархическую систему. Физические усилия находятся в основании, поскольку животное не может спариваться, пока его тело не созреет для этого. И оно не может приступить к воспитанию потомства, пока не найдет партнера. У всех видов животных, способных, как и мы, неоднократно воспроизводить потомство, эти цели не взаимозаменяемы. Взрослые животные должны поделить свои имеющиеся ресурсы между физическими усилиями (еда, питье, защита от врагов), привлечением и удержанием партнера и заботой о потомстве. Учитывая, что эти ресурсы по своей природе небезграничны, время и энергию, вкладываемые в какую-то одну деятельность, приходится изымать из других. Время, потраченное на поиски нового сексуального партнера, вычитается из времени, отводимого на воспитание детей.

Почему животные не начинают размножаться сразу, как только становятся физически готовыми к этому, как тенреки, и почему не рожают без конца? Ответ заключается в том, что их задача — произвести *жизнеспособное* потомство, а это не всегда возможно при бесчисленных родах через короткие паузы. Какие вложения являются оптимальными для репродуктивных действий? Все зависит от свойств конкретного вида и специфических сдерживающих экологических факторов, с которыми сталкиваются виды. В случае с крупными животными типа слонов самки физически готовы к воспроизводству и вскармливанию потомства только через несколько лет после рождения. Поэтому у слонов, как у других видов, заботящихся о своем потомстве, появление слишком большого числа детенышей с небольшими интервалами снижает вероятность того, что все они выживут.

С точки зрения теории жизненного цикла люди ближе к слонам, чем к тенрекам. Нам, бесшерстным обезьянам, требуется больше десяти лет, чтобы

достичь половой зрелости. У нас много времени уходит на развитие тела, причем вторичные половые признаки у нас проявляются именно тогда, когда придет время. А пока мы снабжаем энергией изголодавшийся по информации мозг. Это происходит в процессе освоения самых важных социальных навыков, позволяющих нам завести друзей и завоевать уважение людей своего круга. Даже после того, как мы достигаем половой зрелости, мы не устремляемся совокупляться, как это делают другие млекопитающие; проходит несколько лет, в ходе которых мы ищем себе партнера. Наши предки-то к этому времени уже становились родителями и заботились о медленно созревающих потомках с большим мозгом, у которых было бы гораздо больше шансов выжить, имей они не одного, а двух родителей.

Именно эти соображения, навеянные теорией жизненного цикла, привели нас к мысли добавить три отдельные категории потребностей к пирамиде Маслоу: потребность в приобретении партнера, потребность в удержании партнера и родительская потребность. Когда вы находите партнера, это закладывает основание для долгосрочных отношений, что, в свою очередь, способствует цели производства потомства и его успешного воспитания.

Теория эволюции, гуманизм и позитивистская психология[41]

Маслоу отделял свой гуманистический подход к психологии от психоанализа и бихевиоризма, которые в то время были двумя главнейшими направлениями в психологии. Он утверждал, что слабая сторона психоанализа заключалась в чрезмерном внимании, уделяемом отрицательным и патологическим аспектам поведения человека, которым, как считали сторонники психоанализа, движут подавляемые им чувства вражды и сексуальные желания, зачастую направленные на мать. Ограниченность бихевиоризма, по мнению Маслоу, состояла в том, что бихевиористы пытались вывести общие принципы поведения человека из поведения крыс. Маслоу считал, что психологи недооценивали многие черты людей (такие, как способность к творчеству и научная любознательность), потому что эти черты отсутствовали у крыс и у людей, находящихся в состоянии депрессии по поводу того, что им предстоит утром вылезать из теплой постели.

На первый взгляд может показаться, что эволюционный подход по Фрейду означает, что людьми движут низменные сексуальные и агрессивные желания, а по Скиннеру — что люди сродни крысам. Но первый взгляд может быть ошибочным. На самом деле современный эволюционный подход учитывает два момента, на которых делал упор Маслоу: 1) психология

человека отлична от психологии животных; 2) психологи должны понять как отрицательные, так и положительные стороны поведения человека.

Хотя эволюционный подход и признает сексуальные потребности человека и его желание быть первым среди других в качестве неотъемлемых свойств человеческой натуры, он также делает акцент на важности сотрудничества, любви и родительской заботы, необходимых для выживания в коллективе. Еще раз повторим: секс — это лишь небольшая часть репродуктивного процесса у людей. Мы, люди, очень много времени посвящаем ухаживанию, и даже для самых сексуальных из нас платоническая любовь занимает гораздо больше времени по сравнению с половым актом. За ухаживанием следует период, когда мы стараемся сделать все, чтобы сохранить отношения и вырастить детей. А в преклонные годы мы уделяем огромное внимание внукам.

Я буду говорить в следующих главах о том, что репродуктивные цели во многом считаются главной движущей силой в том положительном, что является частью природы человека, — в создании музыки и поэзии, в самоотдаче на благо окружающих, в деятельности и работе для следующего поколения. Эволюционные психологи обнаружили, что с возрастом людей начинают больше интересовать заботы и благосостояние окружающих. Таким образом, идея Маслоу о самовыражении внутреннего потенциала (что часто сопряжено с получением удовольствия для себя) — это просто эгоистический поступок на пути к более высокой цели — заботе об окружающих.

Поэтому перестроенная пирамида потребностей помогает нам увидеть тесную связь между, казалось бы, несоизмеримыми вещами, такими как секс и самовыражение, она объясняет структурные связи между грязными кирпичами, лежащими в основании, и чистенькими кирпичиками ближе к вершине пирамиды и к звездам. И она показывает нам смысл жизни, поднимает нас над нашими повседневными заботами до самого небесного свода социальной взаимозависимости.

Маслоу, Фрейд и Скиннер согласны в одном: людям, как правило, неведомы причины их поведения. В этом я с ними тоже согласен. Вспомните птиц, которые улетают на юг, когда дни становятся короче. Они понятия не имеют, почему им потребовалось сорваться с места, как это связано с поиском пищи и мест гнездования и в конечном итоге с репродуктивным процессом. Точно так и люди, хотя они пытаются объяснить, почему они поступают так, а не иначе, не осознают, что существует связь между их поведением и конечной функциональной целью. На функциональном уровне все, что мы делаем, тесно взаимосвязано. То, что мы едим, пьем, стараемся не ходить по ночам в неблагополучные районы города, служит конечной цели выжить и про-

извести потомство. То, что мы любезны и приветливы с окружающими, стараемся заслужить их уважение, служит конечной цели найти партнера, а найдя его и сумев удержать, мы идем к более высокой цели — завести детей. Забота о детях служит еще более высокой цели — повысить совокупную приспособленность. Мы не осознаем этих связей, да это и не нужно, точно так же как красно-черной птице пиранге вовсе необязательно понимать связь между долготой дня, перелетом в южные края и совокупной приспособленностью.

Непосредственные потребности: приливы и отливы наших скрытых подтипов[42]

По мнению Маслоу, «примитивные» физиологические потребности, такие как потребность в пище, у здоровых, нормально развивающихся людей отходят на второй план. Но так ли это? Подумайте о еде. Даже вроде бы довольный жизнью человек, имеющий обширные знакомства, обладающий положением в обществе, часто уделяет еде массу внимания, много думает и обсуждает вопрос выбора, приготовления и оформления пищи. Моя жена защитила диссертацию, она является исследователем, но при этом ее любимое чтиво — журнал «Кукс Иллюстрейтед» («Cook's Illustrated»). Только представьте себе, что некоторые из моих самых состоявшихся друзей говорят, что они с нетерпением ждут пенсии, и не только для того, чтобы больше читать или размышлять о жизни, а чтобы больше времени проводить за приготовлением любимых блюд.

То же самое справедливо в отношении потребностей, которые появляются у людей позже, таких как потребность в принадлежности к какой-то группе. К примеру, красивые и общительные студенты очень чувствительны к тому, принимают их в обществе или отталкивают. И когда они чувствуют социальную изоляцию, то боль от этого, регистрируемая физиологическими механизмами, столь же сильна, что и боль физическая. Исследования, проведенные после появления работ Маслоу, подтверждают мысль, что потребности, появляющиеся у людей в более старшем возрасте, *не заменяют* предыдущие, а надстраиваются на них.

Поэтому хотя более ранние потребности начинают сосуществовать с более поздними потребностями, у нормальных и здоровых людей они не исчезают. Они, как это показано с помощью треугольников в новой пирамиде, налагающихся друг на друга, остаются на втором плане, но продолжают реагировать на возникающие угрозы или появляющиеся возможности. Это все непосредственным образом связано с проксимальным уровнем анали-

за — с тем, как разные цели соответствуют тому, что происходит в данный момент во внешнем мире.

То, что Маслоу преуменьшал значение окружающей среды, объясняется существующими в то время гуманистическими тенденциями. Психологи-гуманисты* порой делали солипсический акцент на феноменологии личности: если вам не нравится окружающий мир, просто измените образ мышления. С одной стороны, вовсе неплохо заняться самосозерцанием собственного пупка, думать о своем и заниматься собственными делами. Но в конечном итоге нужна ли нам такая «отключка»? Да и не настолько мы эгоистичны. Отказ от социальных отношений вряд ли свидетельствует о достижении более высокой ступени существования. Скорее, отсутствие внимания к окружающим можно расценить как патологию, а не как самовыражение.

Как я говорил в главе 6, мы все — многогранные личности, и каждый наш подтип движим различными мотивами и потребностями. Какое из наших «Я» выступает на передний план, зависит от конкретной ситуации. Когда мы в темноте, нам кажется, что нас очень легко может кто-то обидеть или причинить нам вред. Поэтому на передний план выступает подтип «ночной сторож», и тогда, как было сказано в главе 4, мы начинаем воспринимать человека из внешней группы как агрессора или как того, кому доверять нельзя. В следующей главе мы рассмотрим, как разные подтипы изменяют наше сознание самым различным образом в зависимости от того, кто рядом с нами и каковы мотивы нашего поведения.

* Гуманистическая психология — направление в западной, преимущественно американской, психологии, признающее своим главным предметом личность как уникальную целостную систему, которая представляет собой не нечто заранее данное, а «открытую возможность» самоактуализации, присущую только человеку. В гуманистической психологии в качестве основных объектов анализа выступают: высшие ценности, самоактуализация личности, творчество, любовь, свобода, ответственность, автономия, психическое здоровье, межличностное общение. Гуманистическая психология в качестве самостоятельного течения выделилась в начале 1960-х годов как протест против доминирования бихевиоризма и психоанализа в США.

ГЛАВА 8

ИСКАЖЕНИЕ СОЗНАНИЯ

Хотя это происходило тридцать лет назад, я точно помню слова моей матери, когда она позвонила мне по телефону и сказала: «Дуглас, если ты стоишь, то сядь. У меня очень плохая новость». Это была действительно ужасная новость о моем братике Джеймсе, попавшем под колеса поезда в районе Лонг-Айленд. Хотя я и не помню, что я делал до того, как она позвонила, или что я вообще делал неделю или месяц до этого, я прекрасно помню, где я находился в момент звонка: стоял и смотрел на стену с желтыми обоями у себя на кухне в Бозмане. Я даже помню, что комната была ярко освещена солнцем, проникавшим с веранды.

Социальные психологи Роджер Браун и Джеймс Кулик называют такие тяжелые состояния, какое испытал я, «памятью-вспышкой»[43]. У многих американцев и сейчас срабатывает память-вспышка, когда они слышат что-нибудь, связанное с трагедией в Нью-Йорке, когда самолеты врезались в башни Всемирного торгового центра. При этом у них в голове возникает четкая картина того, где они были и что происходило в тот момент, когда сообщили о трагедии. Покопавшись в своей памяти, я обнаружил пару неприятных картинок, на которых запечатлелись ситуации, когда я выглядел не лучшим образом. Вам может показаться смешным, если я расскажу про то, как надрался на конференции и выставил себя посмешищем, но я, как Холден Колфилд, буду говорить в свое оправдание: «По правде говоря, мне не хочется об этом говорить»*. Продолжая исследовать уголки своей памяти, я, кстати, сделал открытие, что не все вспышки памяти были отрицательными. Есть и очень приятные. Помню в деталях обстановку на берегу красивого небольшого каньона, примыкающего к каньону Олд Крик в Седоне (штат Аризона), где я впервые целовался сразу с двумя очень красивыми женщинами. Вот тут я бы мог продолжить и рассказать, что было потом, но, боюсь, вам не захочется слушать, да и они, пожалуй, не хотели бы, чтобы я раскрывал подробности.

Однако когда я пытался выудить из памяти подобные вспышки, я заметил, что местами «запись на пленке» была стерта. Например, я ясно помню, как несколько десятков лет назад садился в самолет и мне улыбнулась молодая

---

* Холден Колфилд — главный герой повести Джерома Сэлинджера «Над пропастью во ржи».

красивая блондинка, летевшая этим же рейсом. Прекрасно помню, как она выглядела, какого цвета у нее были волосы, как она была одета. Помнится, я подумал, что неплохо бы с ней познакомиться. И тут я увидел на ее груди значок: «Если ты ездишь не на “Харлее”, то ты дерьмо».

Я ездил на дребезжащей японской малютке, поэтому сомнений в том, кем я был, у меня не возникло, и я решил, что пускаться в разговоры с ней не стоит. Это было правильное решение, потому что в аэропорту ее встречал парень шести футов ростом, весом в 250 фунтов в черной кожаной куртке и черных сапогах. На поясе черных джинсов висели толстенные серебряные цепи, а на них кобура пистолета и большие ножны. Я представил себе эту влюбленную парочку, упакованную в черную кожу. Позднее, в тот же самый день, я снова натолкнулся на этого здоровяка на мотоцикле, едущего по пешеходной зоне Университета Монтаны. Сзади, нежно прильнув к его спине, сидела та самая молодая блондинка. И снова пустота на пленке. Хотя память у меня такая же здоровая, что и тот верзила в кожаном, но я — убей — не помню его лица. В моей памяти он остался такой же безликой фигурой, что и Дарт Уэйдер из «Звездных войн». Я не помню ни цвета, ни модели его мотоцикла, мчавшегося по пешеходной дорожке, хотя я уверен в том, что это был «Харлей».

Помимо многочисленных провалов в памяти там есть места, заполненные тем, что трудно принять за правду. Я понимаю это всякий раз, когда разговариваю со своей бывшей женой о чем-то, что произошло, когда мы были чуть старше двадцати. Ее версия событий совершенно отличается от моей, а иногда у нее есть даже доказательства того, что версия, существующая в моей памяти, подверглась редактуре, причем по моей версии я обычно выгляжу лучше, чем есть.

То, что мы помним, зависит о того, кто мы в данный момент

В этой главе я буду говорить об исследованиях того, как мозг человека преломляет информацию о наших контактах с окружающими. В любой день на улицах, в ресторанах, магазинах, церквях, фитнес-клубах, общественных уборных или на пешеходных дорожках университетских городков вы встречаете сотни или тысячи человек. Некоторые из них заговаривают с вами, перегружая ваш мозг новой информацией: что кто кому сказал, где, когда и почему. Во время таких разговоров эти разные люди принимают разные позы, говорят с разной интонацией. Иногда они говорят по существу, иногда шутят, а иногда вам кажется, что они вам врут. Некоторые из них в яркой одежде, другие одеты сдержанно, кто-то в черных кожаных куртках, у иных футболки с надписями. Одни источают приятный аромат духов, от других пахнет алкоголем, табаком или машинным маслом.

В течение дня к вам в одно ухо (или в глаз, или в ноздрю) входит несметное количество информации и выходит через другое. Но некоторые люди и их слова глубоко отпечатываются в нашей памяти, настолько глубоко, что мы помним даже десятилетия спустя мельчайшие подробности.

На перекрестке когнитивной науки и эволюционной психологии[44]

Почему мы запоминаем одних людей и определенные ситуации общения и забываем другие? И почему некоторые наши воспоминания искажены самым безнадежным образом? Когнитивная психология дает ответы на эти вопросы. Когнитивная психология развивалась параллельно с компьютерной наукой. Вообще-то компьютеры придумали специалисты, работающие на стыке психологии, философии и математики, они хотели создать машины, которые могли бы думать, как люди. Поэтому неудивительно, что когда психологи задаются вопросом о том, как работает мозг человека, то они часто прибегают к сравнению с компьютером: рассматривают мозг как машину, обрабатывающую информацию.

Один из способов обработки информации — ряд фильтров, установленных один за другим, со все меньшими и меньшими ячейками. На первом этапе ряд сенсорных механизмов (определяющих температуру, объем или цвет) подает самую разнообразную информацию в фильтры, отвечающие за внимание. Наш мозг отбирает только небольшое количество информации и изучает ее. Эта информация «кодируется», иначе говоря, распределяется по категориям. К примеру, если мы имеем определенную комбинацию звуков и если у источника звука определенная форма, то мы делаем вывод, что это лает собака или кричит человек. На следующем уровне в банк долгосрочной памяти прорывается лишь небольшая часть кодируемой информации. Если это крайне важная информация, к примеру информация, что вы кому-то очень нравитесь или что умер знакомый человек, то она обрабатывается в первую очередь и может приобрести характер памяти-вспышки. Но многое из того, что преодолевает первый фильтр, не попадает в долгосрочную память (к примеру, имена людей, с которыми нас знакомят в гостях).

Когнитивные психологи начали с предположения, что обработка информации есть обработка информации, которая является обработкой информации. Согласно этой точке зрения процесс категоризации цепочки букв, составляющих слово «пар», но не «пир», происходит так же, как процесс категоризации черт лица, в результате которого мы определяем, что это лицо выражает — гнев или радость. Будет слишком упрощенно предположить, что мозг обрабатывает всю информацию более или менее одинаковым образом и что эти процессы более или менее схожи с процессами обработки

информации компьютерами. Как мы говорили в главе 6, теория может и быть экономной, но изучение домен-специфической обработки информации свидетельствует о том, что мозг преломляет информацию разного рода качественно разными способами.

Философ Дэвид Юм произнес известную фразу о том, что «рассудок — это раб страстей». С учетом того, что мы знаем сейчас о модулярности, я бы слегка изменил эту фразу. Внутри нас не один рассудочный подтип, а несколько. Какие детали мы замечаем и запоминаем, а какие искажаем, зависит от того, что оказывается наиболее важным в функциональном отношении для подтипа, который в данный момент управляет нами. Хотя в кабине управления сознанием в каждый конкретный момент «сидит» только один подтип, руководящий нашим поведением, у остальных подтипов радары находятся в режиме готовности к действию. Когда у руля ищущий подтип и мимо нас по улице проходит симпатичная женщина или мужчина, мы можем вспомнить приятное свидание с человеком, похожим на этого случайного прохожего. Но если на горизонте появляется шайка подростков со злобными ухмылками, то кресло пилота занимает «ночной сторож» — и мы начинаем искать способы, как бы избежать столкновения с этими типами, и вспоминаем, что где-то позади видели полицейского.

Внутри нас появился компьютер[45]

Представьте себе, что вы едете в вагоне метро, напротив сидит мужчина. На нем куртка в клетку, однако вы не обращаете никакого внимания на то, как он одет; но когда он сердито смотрит в вашу сторону, в вашем мозге мгновенно вспыхивает красная лампочка.

Вопрос, чему мозг уделяет первостепенное внимание, находится на стыке когнитивной науки и эволюционной психологии. Вместе с коллегами Воном Беккером, Стивом Нейбергом, Марком Шаллером и группой очень толковых студентов-магистрантов и бывших студентов мы провели ряд исследований на стыке этих двух областей.

Вообще-то я уже говорил кое-что об этих исследованиях. Как мы отмечали в главе 4, мотивы нашего поведения, такие как страх или влюбленность, вызывают самые разные эмоции, но при этом выражение лица может оставаться неизменным. Так, напуганные люди читали на одном и том же лице с нейтральным выражением гнев, а влюбленные — чувственность. А в главе 2 мы говорили о том, что женщины, разглядывавшие симпатичных мужчин, не могли их позднее вспомнить, тогда как мужчины запоминали красивых женщин. Нам кажется, что половые различия памяти связаны с разными репродуктивными стратегиями у мужчин и женщин: если для мужчины преимущество полового контакта с незнакомой женщиной состоит в том,

что этот контакт может обойтись ему меньшей ценой, то женщине необходимо принять осознанное решение. Возможно, если женщина будет демонстративно разглядывать симпатичного незнакомца, он подойдет к ней познакомиться. Но если нет, то женщина вряд ли будет его преследовать или даже тратить когнитивные ресурсы, думая о нем.

Чтобы понять, как и что обрабатывает мозг человека, необходимо поместить его в эволюционный экологический контекст — об этом свидетельствуют и исследования, выполненные мной и моими коллегами. Если мы хотим узнать, почему мозг работает именно так, то должны задать вопрос, как и при каких обстоятельствах ему будет выгодно так поступить. Похоже, что наш мозг распределяет ресурсы таким образом, чтобы это максимально шло на пользу выживанию и репродукции.

Далее в этой главе я расскажу о нескольких интересных находках. В ходе одного эксперимента мы предлагали испытуемым выполнить очень простое задание. Они должны были посмотреть на лицо человека на экране компьютера и нажать одну кнопку, если это лицо было злым, и другую, если лицо было радостным. Задание упрощалось и тем, что на всех фотографиях выражения были совершенно определенные (либо искажены гневом, либо с широкой улыбкой до ушей). Наши участники хорошо справились с заданием. Каждый раз они нажимали нужную кнопку, причем на размышление у них уходило меньше секунды. Но иногда принятие решения еще больше облегчалось. Если лицо на экране принадлежало мужчине, испытуемые безошибочно определяли, когда выражение его лица было злым. Но когда мужчина улыбался, испытуемые делали ошибки в 10 % случаев, даже если на размышления времени уходило больше. Если на экране возникало лицо женщины, то результаты были обратными: испытуемые быстрее и точнее определяли радостное выражение.

Происходит ли это потому, что мужчинам лучше удается выразить гнев, тогда как женщины лучше выражают радость? Чтобы ответить на этот вопрос, Вон Беккер с помощью компьютерной программы «Poser» создал лица, похожие на человеческие. Эта программа позволяет пользователю создавать лицо человека, меняя его пол, делая изображение то гермафродитным, то выраженно мужским, то явно женским. Воан также наделял каждое лицо определенным выражением. Но даже в этом случае, когда испытуемым предъявлялись компьютерные изображения, они быстрее и точнее распознавали гнев на лицах мужчин и радость на лицах женщин. Воан также обнаружил еще одну занятную вещь. Если он совершенно бесполому лицу придавал слегка злое выражение, то подавляющее число испытуемых расценивали его как мужское лицо. А если он тому же бесполому лицу придавал радостное выражение, то испытуемые говорили, что это женщина.

Мы объясняем эти результаты, в особенности быстрое распознавание злых мужчин, с точки зрения эволюционной психологии: исследователи эмоций, начиная с Дарвина, рассматривали эмоциональные выражения как одновременно и парно эволюционирующие механизмы передачи и получения эмоциональных сигналов. Злое выражение лица сигнализирует об угрозе и может служить предупреждением, помогающим двоим самцам избежать немедленной кровавой стычки. Но такой сигнал срабатывает только в том случае, если мозг получателя настроен на прием этого сигнала. Почему с сугубо практической точки зрения гнев мужчины распознается быстрее, чем гнев женщины? Потому что мужчины потенциально более склонны к насилию, значит, нам надо быть начеку и не пропустить угрозу, исходящую от него. Почему с адаптивных позиций для мужчин важно, чтобы их гнев был истолкован должным образом? Мужчины чаще участвуют в конфликтах, и их способность передать окружающим, что они разгневаны, может повлиять на их положение и возможность занять доминирующую позицию (с точки зрения репродукции это важнее для мужчин, чем для женщин).

Когда мы решили опубликовать результаты наших исследований, некоторые рецензенты выразили сомнение и сказали, что объяснение им можно найти в усвоенных половых ролях. Нам потребовалось разграничить две соперничающие точки зрения на совместную эволюцию и на половые роли, что непросто, поскольку обе из них зачастую выступают на пару. Но нам помогли компьютерные программы. Мы снова воспользовались программой «Poser» и создали совершенно бесполые лица. Только сейчас мы прибегли к этим бесполым лицам, чтобы соединить их с телами, имеющими отличительные половые признаки. Лица были одинаковыми, а у тел были мужские шеи, широкие плечи, и они были одеты в костюм с галстуком; на других телах были женские платья. Был и другой вариант: мы не добавляли деталей, указывающих на культурные различия, а вносили легкие изменения в черты лица, чтобы придать им мужественность (более густые брови и массивный подбородок) или женственность (округлые брови и небольшой подбородок).

Когда мы присоединяли бесполое лицо к мужскому телу в костюме и галстуке, его сразу принимали за мужчину. Если толкования с точки зрения половых ролей верны и существуют приобретенные ментальные ассоциации между мужчиной и гневом, то человек, которого приняли за мужчину, должен был быть оценен и как более злой. Но этой оценки никто не дал. С другой стороны, когда мы приделали к бесполому лицу мужские надбровные дуги, респонденты делали вывод, что человек больше похож на мужчину, и отмечали, что его лицо скорее злое, чем бесполое. Полученные результаты подтверждают мысль, что именно морфологическая конституция, например более рельефные брови, делает мужское лицо гневным, и дело не в том, что люди всегда ассоциируют мужчин с гневом. Другими словами, природа со-

5 Зак. № 5953

здала мужские лица такими, что на них лучше читается гнев, а наше сознание создано таким образом, чтобы быстро распознать гнев в мужчине.

Злое лицо привлекает наше внимание, потому что оно особенно быстро включает подтип «ночной сторож». Кому захочется, чтобы вас застукали во сне и нанесли увечье или лишили жизни. Другие подтипы отвечают за другие социальные сигналы. Подтип ищущего «Я» настроен на поиск привлекательного представителя противоположного пола. Однако подтипы неодинаково развиты у разных людей. Некоторые счастливы в своей моногамии и не тратят время на то, чтобы присмотреть себе другой вариант. Так, в другом исследовании, которое мы проводили совместно с группой Лесли Дункан и Марка Шаллера, мы решили определить, как поиск сексуального партнера соотносится с вниманием. В этом исследовании мы использовали метод обнаружения изменений. Испытуемым показывали на экране восемь лиц и просили всякий раз нажимать кнопку на клавиатуре, как только они заметят изменения в любом из них. На лицах то и дело то появлялись, то исчезали глаз или нос. Эти изменения происходили быстро, и несколько раз в секунду мелькали то нормальные, то искаженные изображения. Кажется, легко заметить, если из поля зрения исчезнет нос, однако такое изменение удивительно трудно ухватить, если не смотришь во время трансформации на данное конкретное лицо. Мы обнаружили, что участники эксперимента быстрее отмечали изменения в лицах внешне привлекательных представителей противоположного пола, но при этом надо сделать две важные оговорки. Во-первых, указанный эффект избирательного внимания наблюдался только среди мужчин. Во-вторых, этот эффект был характерен для тех мужчин, кто не придерживался моногамии. У этих мужчин постоянно бодрствует их ищущий подтип.

Воспоминания о событиях не столь отдаленных, или Сожаления, которых у меня немало[46]

Наши воспоминания могут проявляться в двух формах. Иногда, когда мы вспоминаем прошлое, на ум приходят события, происходившие на самом деле, как поцелуй втроем или звонок мамы с печальной вестью. А порой мы думаем о том, что могло бы произойти, если бы в свое время в прошлом мы выбрали другую дорогу в жизни. Действительно, мы, бывает, лучше помним то, чего не сделали, чем то, что произошло на самом деле.

Когда я был моложе, я влюбился в красивую, но сдержанную особу. Както раз она, казалось, решилась преодолеть свою застенчивость и начала увлекать меня в спальню. Однако я подумал о своей тогдашней подружке и не воспользовался предоставляющейся возможностью. Тем не менее я все думаю: что бы было, если бы я тогда остался? Стало бы это приятным

воспоминанием о краткосрочной пылкой связи или полностью перевернуло бы мою жизнь?

У многих моих друзей есть подобные воспоминания о несостоявшихся событиях, подобных моему, о моментах, когда они были готовы лечь в постель с женщиной, которая им нравилась. Интересно, бывают ли такие воспоминания у женщин?

Как-то много лет спустя во время творческого отпуска мы разговорились с Нилом Роузом, который в то время работал в Университете имени Саймона Фрэйзера* в Британской Колумбии. Нил считается самым крупным специалистом в мире по контрфактуальным воспоминаниям. Он изучает воспоминания людей об альтернативах, которые они упустили, и то, как повернулась бы жизнь, если бы они сделали другой выбор. Независимо друг от друга мы оба начали размышлять о возможных различиях при мыслях о несбывшемся у мужчин и женщин.

Исследователи, ранее изучавшие контрфактуальное мышление, не обнаружили половых различий, достойных внимания. Но чем больше мы с Нилом говорили, тем очевиднее становилось, что ошибка исследователей, вероятно, заключалась в неверной постановке вопроса. В предыдущих исследованиях проводилось изучение контрфактуальных мыслей людей о возможных успехах, которых они не достигли (например, «Если бы я больше тренировался, я выиграл бы»), но они не затронули пласт взаимоотношений в воспоминаниях. Во время нашей работы с коллегами Нила Джинджер Пеннигтон, Джил Коулмэн и Марией Джаники и моим коллегой Нормом Ли мы более пристально посмотрели на то, что люди думают о несостоявшихся романтических отношениях. На протяжении ряда исследований мы просили испытуемых подумать об их романтических отношениях в прошлом, об их успехах в учебе, о друзьях или взаимоотношениях с родителями. Когда они начинали вспоминать прошлое, мы задавали им вопрос: «Не хотели бы вы поступить иначе, если бы можно было вернуть прошлое?»

Когда речь шла о родителях или школьных делах, и мужчины, и женщины в два раза чаще сожалели о своем бездействии, о том, что им следовало сделать, а они не сделали, чем о действиях, которые они совершили и о которых сожалеют. Что же касается любовных взаимоотношений, то здесь реакции мужчин и женщин очень отличаются. У женщин гораздо больше сожалений по поводу того, что они сделали (наподобие: «Связала свою жизнь с этим эгоистом и подонком! А ведь мама предупреждала!»). А мужчины в подавляющем большинстве сожалеют о том, чего не сделали (к примеру, жалко, что *не* познакомился поближе с такой-то дамочкой).

---

* Саймон Фрэйзер — торговец мехом и исследователь Канады.

С точки зрения эволюционной психологии в этом есть смысл: мужчины более склонны к беспорядочным сексуальным связям, тогда как женщины в этом отношении более осторожны. Когда женщины принимают неверное решение, они об этом долго помнят. Вероятно, эти воспоминания позволяют им избегать подобных ошибок в будущем.

Концептуальный навигатор: где мы сейчас находимся?

В главе 1 я пообещал вам путешествие из болота к звездам. После этого мы со скоростью урагана понеслись от этого болота, сделали несколько остановок и поговорили о сексе, убийствах и расовых предрассудках. Мы увидели, что если будем подолгу разглядывать цветные вкладыши журнала «Playboy», что, в общем-то, вполне естественно, то это может испортить картину взаимоотношений с современным миром, переполненным информацией. Мы заглянули в темный мир «убийственных» фантазий и обнаружили там некоторые природные склонности, которые приводят кое-кого из нас в больницы или тюрьмы. А затем мы погрузились глубже в джунгли человеческой природы и рассмотрели различные области предрассудков.

В главах 6, 7 и 8 мы перевели взгляд на наш собственный мозг. Мы увидели, что внутри его не чистая доска и не болванка, а книжка-раскраска с указаниями, что делать, которые попали туда еще до нашего рождения. Там также есть пространство, которое будет заполнено художественным материалом жизненного опыта. Мы увидели, что мозг — это не одно действующее «Я», а целый набор порой самых разрозненных подтипов «Я», каждый из которых выполняет разные и очень важные задачи вроде охраны от нехороших людей, установления контактов с соседями и заботы о близких. Эти подтипы «Я» появляются в различные моменты жизни, садятся в водительское кресло и ведут машину по жизненному пути, объезжая стороной возможные препятствия и останавливаясь там, где у нас появляются какие-то возможности. В следующих главах мы отойдем от отдельного человека и поднимемся вверх, чтобы увидеть картину с высоты. Мы рассмотрим, как простые эгоистичные наклонности объединяют нас с окружающими, заставляют подчиняться социальным нормам, принимать социально мотивированные потребительские решения и даже вызывают желание ходить в церковь. В последних главах мы поднимемся еще выше и посмотрим вниз, чтобы увидеть, как наши земные потребности связывают нас с экономикой и появлением социального порядка.



ГЛАВА 9

ПАВЛИНЫ, АВТОМОБИЛИ «ПОРШЕ» И ПАБЛО ПИКАССО

Когда моему младшему сыну было четыре года, его совершенно не волновало, сколько мы платим за его игрушки. Новые или подержанные? Неважно. Бесплатно? Чудесно. Однажды мы с ним разрезали старый картонный ящик и с помощью клейкой ленты соорудили не очень прочный игрушечный тоннель для его машинок. Стоимость материала составила что-то около двадцати центов. Но даже если бы я купил ему какую-нибудь новейшую диковинную игрушку в магазине «Шварц»* за пару сотен долларов, он, наверное, был бы не так счастлив. Но я понимаю, что такое равнодушие к дорогим вещам продолжается недолго. Когда я был приблизительно такого же возраста, как и мой сын, я с удовольствием ходил с матерью в магазинчик дешевых товаров в надежде, что она мне там что-нибудь купит. Но когда мне исполнилось восемь, я напрочь отказывался даже заходить в этот дисконтный рай, и я живо помню, какую истерику закатил прямо посреди толпы покупателей на Стейнвей-стрит**. Наверное, мама думала, что прохожие указывают на нее пальцем: «Боже мой, она тащит ребенка в эту жалкую лавку!»

Ситуация повторилась, когда мой старший сын вступил в подростковый возраст и начал устраивать скандалы только из-за того, что я предлагал ему купить кроссовки стоимостью менее 120 долларов (учтите, что это происходило в 80-х годах, когда мои доходы были значительно меньше и когда доллар стоил значительно больше, чем теперь). Родители таких подростков обычно едины в своих сетованиях, что через несколько месяцев те же самые кроссовки можно будет купить на распродаже за 20 долларов. Но когда я попытался убедить сына купить кроссовки прошлогодней модели, он заявил, что они не такие крутые. Майкл Джордан и вся молодежь Америки выбрали немного другую модель, крутизна которой была недоступна для родительского понимания, но была совершенно очевидна для подростков.

Больше и дороже

Конечно, с возрастом люди становятся экономнее, не так ли? Мой приятель Эд Садалла, тот самый преподаватель, который в 1975 году показал мне книгу

---

* «FAO Schwarz» — дорогой магазин игрушек в Нью-Йорке.

** Улица в районе Куинс в Нью-Йорке.

Уилсона «Социобиология», рассказал историю о своем друге, который живет в Лос-Анджелесе в шикарном районе Пасифик Палисэйдз между Малибу и Санта-Моникой. Друг Эдда решил купить новую машину и спросил его мнение об одной конкретной модели «Лексуса». Эд как раз может дать совет такого рода, поскольку в свое время водил классные автомобили, в том числе «Порше» и спортивные модели «Вольво». Эд сказал, что этот «Лексус» вполне хорошая машина, но в то же время можно рассмотреть вариант покупки другого автомобиля, практически такого же порядка, но дешевле на несколько тысяч долларов. Единственная разница заключалась в том, что это будет не «Лексус», а «Тойота». Как рассказывал Эд, его друг сморщил нос и заявил: «О, только не это!» Означает ли это, что друг Эда повелся на марку «Лексуса»? Если рассмотреть стоимость обеих машин с точки зрения журнала «Консьюмер репортс» («Consumer Reports»)*, то понятно, что «Лексус» обойдется гораздо дороже. Если сравнивать все важнейшие характеристики автомобилей — разгон, тормозную систему, комфортность, экономию топлива, надежность, средства обеспечения безопасности водителя и пассажиров, — «Тойота Камри» проигрывала только по одному пункту — по продажной цене, она ниже. Но если учесть стоимость обслуживания автомобилей класса люкс, то у «Лексуса» появляется еще один недостаток: его обслуживание в будущем обойдется владельцу гораздо дороже.

Но экономическая полезность означает не только выигрыш в деньгах. Экономисты определяют полезность как способность удовлетворять какую-нибудь человеческую потребность. Как отметил еще век назад Тортейн Веблен**, некоторые люди получают огромное удовлетворение от демонстрации своего благосостояния. Конечно, если вы хотите показать, что вы богаты, то некоторое количество расточительности не помешает — это свидетельствует о том, что у вас есть лишние денежки. В журнале «Consumer Reports» есть раздел «Лучшая покупка», в котором называются товары, которые мы обычно расцениваем как хорошее приобретение. Но с точки зрения Веблена и приятеля Садаллы из Пасифик Палисэйдз, экономия, как это ни странно, может снижать ценность автомобиля. Экономия средств выступает как помеха для тех, кто откровенно хочет швырнуть деньги на ветер.

Если сравнивать «Лексус» с другими автомобилями, то вряд ли он среди первых в списке покупок тех людей, кому охота сорить деньгами. Возьмем, к примеру, «Порше Каррера Джи Ти». У этого автомобиля очень малая вместимость, всего два сиденья и десятицилиндровый двигатель, который съедает уйму горючего и требует невероятно дорогого ремонта. Цена от производителя составляет 440 тысяч долларов, не считая 14 800 долларов за предпродажное обслуживание в автосалоне и 5 тысяч долларов за до-

* Этот журнал содержит обзоры и рейтинги автомобилей, электронных приборов и т. п.

** Американский экономист, социолог, публицист, футуролог.

ставку. И это выглядит скромно в сравнении с ценой в 643 330 долларов за двенадцатицилиндровый «Энцо Феррари».

Так является ли расточительность покупателей симптомом упадка и крайнего материализма капиталистического общества, как об этом часто говорят критики? Скорее всего, нет. В своем классическом труде «Теория праздного класса» Веблен приводит примеры того, как люди кичатся собственным богатством в самых разных местах земного шара от Исландии до Японии. На островах Тробриана* вожди племен раздают соплеменникам драгоценности, демонстрируя таким образом свое величие. В Новой Гвинее богатеи соревнуются, кто раздаст соплеменникам больше свиней, которые там в большой цене. У местных племен, таких как квакиутль, на островах в северо-западной части Тихого океана вожди время от времени устраивают ритуальные празднества, на которых раздают людям самые ценные вещи, а иногда даже сжигают в конце церемонии свой собственный дом. История богата еще более удивительными примерами демонстрации собственного благосостояния — это и троны из золота, произведения искусства и громадные пирамиды египетских фараонов, огромные дворцы, золотые украшения властителей инков и великолепные дворцы индийских махараджей, показная роскошь которых просто режет глаз.

Современные исследователи, занимающиеся анализом человеческого поведения в процессе потребления товаров и услуг, часто указывают пальцем на американскую культуру, называя ее отрицательным героем социологии XX столетия и обвиняя в том, что эта культура является причиной стремления показать всем, как ты богат. Но некоторые специалисты в этой области начинают говорить о том, что показное благосостояние и демонстративное потребление — это еще одна форма человеческого поведения, его корни можно обнаружить, если мы заглянем глубже и проведем параллели не только между современными американцами и другими народами, но и между людьми и животными, которые никогда не включали телевизор и не смотрели кино.

Павлины и половой отбор[47]

Когда Дарвин разрабатывал теорию эволюции и теорию естественного отбора, его заинтересовал еще один вид демонстративного поведения павлинов — как они распушают свои великолепные хвосты. Хвост павлина представляет собой загадку по крайней мере по двум причинам. Во-первых, у такой птицы должна быть недюжинная сила, чтобы вырастить этот замеча-

* Официальное название острова Киривина — архипелаг в Соломоновом море в юго-западной части Тихого океана, принадлежащие Папуа — Новой Гвинее.

тельный хвост, что означает необходимость в дополнительных усилиях для поисков пищи. Во-вторых, эта птица родом из Индии и Шри-Ланки, где она выступает добычей тигров, гепардов, львов, гиен и диких собак, — все эти животные рады полакомиться такой крупной и вкусной птицей. Кроме них есть еще и это ужасное существо — *человек*, который охотится на оставшихся в живых павлинов из-за вкусного мяса и яркого хвоста. Для всех хищников хвост павлина — это что-то вроде неоновой вывески со словами: «Здесь вас вкусно накормят!».

Если силы эволюции способствуют появлению таких черт, которые помогают выжить и произвести потомство, как же можно допустить, что у какого-то животного появляются черты, которые лишь увеличивают его шансы погибнуть молодым? Интересное объяснение дал один служащий заповедника в индийском Пенджабе. Он сказал: «Павлина-самца легче всего убить в брачный период, когда он танцует, демонстрирует себя и становится легкой добычей». Итак, павлин распушает свои великолепные перья только в брачный период. Ели вам когда-либо доводилось видеть самок и самцов павлинов вместе, вы заметили, что такой хвост есть только у самца. Самки павлинов имеют окрас, который позволяет им лучше слиться с окружающей средой, у них хвост скорее для скорости, но не для показа. Вывод: самцы красуются, чтобы привлечь самок.

Павлины удивительно красивы, однако и самцы других видов устраивают такие же спектакли. Птица-пересмешник, всю ночь поющая за окном (чем привлекает внимание голодных кошек и котов), — тоже самец. Снежный баран в национальном парке Скалистых гор, который со всего разбега ударяет рогами другого барана, — тоже самец. Бойцовская рыбка, или рыбка-петушок, гордо шевелит цветастыми плавниками и всегда готова к жестокому сражению — это тоже самец. Но это не значит, что самки никогда не красуются, об этом я буду говорить ниже. Однако часто такое хвастовство равносильно убийству. Есть небольшой шанс, что преступник — это горничная, но любой начинающий Шерлок Холмс в первую очередь заподозрит дворецкого.

Чтобы объяснить, как появилась такая черта, как павлиний хвост, Дарвин воспользовался концепцией полового отбора, о котором мы уже говорили в главе 3, рассказывая об агрессивном поведении. Хотя эволюцию часто ошибочно именуют процессом, в котором «выживает сильнейший», суть эволюции не в выживании, а в репродукции. Чтобы выжить в эволюционном смысле, животному необходимо достаточно долго приспосабливаться к условиям обитания и затем произвести потомство. Но выживание без потомства не увеличивает приспособленность к выживанию в данных условиях. Холостяцкая жизнь, какой бы долгой она ни была, не способна произвести новые поколения. С другой стороны, те животные, жизнь которых коротка,

привлекают партнеров, а их потомство — это пример, насколько успешной может быть процесс эволюции, даже если животное погибает рано.

Половой отбор проявляется двумя способами. Некоторые черты (такие, как хвост павлина) увеличивают приспособленность животного к среде, помогая ему привлечь представителей противоположного пола. Другие черты (такие, как рога) могут увеличивать приспособленность к среде косвенным путем: помогая животному соперничать с особями того же пола.

Почему самцы чаще самок имеют эти яркие и «недешевые» аксессуары? Ответ связан с концепцией, о которой я говорил в главе 3. Это разница во вкладе родителей в подрастающее потомство. Вспомните, что когда одно животное больше отдает потомству, чем его партнер, то это животное более придирчиво выбирает партнера. Самкам свойственно отдавать потомству больше, поскольку они высиживают яйца или, в случае млекопитающих, вынашивают детенышей, а потом их вскармливают. Самцы теоретически, а часто и практически отдают потомству очень мало — их энергия уходит на производство спермы. Поэтому самки чаще проявляют особую избирательность при выборе партнера, и поэтому самцы чаще красуются перед ними.

Доминирование и половая привлекательность у людей[48]

В главе 1 я кратко упомянул первое исследование, которое провел вместе с Эдом Садаллой и Бертом Вершуром с целью проверить возможность применения теории полового отбора по отношению к людям. Хотя со времен Дарвина биологи накопили многочисленные примеры различий между разными полами относительно того, что касается иерархии доминирования, и связали эти различия с тем, что самки предпочитают доминирующих самцов, никто так и не спросил, справедлив ли этот вывод в отношении людей. Поэтому мы решили провести эксперимент, чтобы изучить такую возможность.

Мы привели студентов в лабораторию и показали им видеоролики с изображением людей противоположного пола. В одном сюжете человек вел себя таким образом, что должно было изображать покорность. Другой использовал невербальные сигналы, которые должны были означать, что он лидер. К примеру, женщине показывали видеоролик, когда мужчина заходил в просторный кабинет и видел там за большим столом другого мужчину. В случае, если нужно было изобразить покорность, вошедший садился у двери, на расстоянии от стола. Во время последующего разговора

посетитель держался прямо, слегка наклонив голову, сжимая в руке бумаги и часто поглядывая в пол. В случае, когда нужно было продемонстрировать социальное доминирование, посетитель бодро заходил в кабинет, пододвигал к столу стул и садился, держался свободно, без напряжения и во время разговора постоянно наклонялся к хозяину кабинета. Испытуемым-мужчинам показывали похожие ролики, но роли исполняли женщины.

Мы говорили участникам эксперимента, что проверяем, могут ли они выступить в качестве психологов-любителей, что мы оцениваем их способности сделать вывод о чьей-то личности, основываясь на минимуме информации. Мы им говорили, что каждый человек, входящий в кабинет, прошел несколько психологических собеседований и выполнил ряд тестов и что задача испытуемых в том, чтобы угадать, исходя из немого ролика, «кем в действительности был этот человек». Итак, каждый испытуемый оценивал степень покорности или доминантности человека по ряду параметров, таких как «доминантный/недоминантный», «мужчина/женщина», и «теплый/холодный». На самом деле нас больше всего интересовало то, что они скажут о том, насколько сексуальным им показался герой ролика.

Результаты оценки мужчин женщинами были вполне четкими: когда исполнитель действовал решительно, а не покорно, наши женщины-судьи расценивали его как более сексуально привлекательного. Как реагировали мужчины на доминантную женщину? Согласно одной некогда популярной теории, женщины стараются не проявлять лидерских качеств из-за боязни показаться непривлекательными и неженственными. Для них это помеха. Но на самом деле оказалось, что в глазах мужчин доминантность или покорность женщины не влияет на ее привлекательность. В трех других исследованиях мы использовали иные методики и показывали доминантные типы женщин (к примеру, теннисистку, выигрывавшую турнир, или доминантную женщину-лидера, оцениваемую группой психологов). В каждом случае результаты повторялись. Доминантные черты не влияли на привлекательность женщин в глазах мужчин, но доминантный мужчина явно казался женщинам сексуально привлекательнее.

С того времени исследователи обнаружили, что на восприятие социальной доминантности могут влиять и другие черты личности. К примеру, Джон Маршал Таунсенд и Гэри Леви пришли к выводу, что дорогая одежда повышает привлекательность мужчины, поэтому для женщин более притягателен мужчина средней внешности, но в хорошем костюме и с часами «Ролекс», чем симпатичный парень, одетый так, словно он работник закусочной «Бургер-Кинг». Напротив, мужчины предпочитают симпатичных женщин, независимо от того, хорошо она одета или носит униформу официантки, подающей вам картофель фри.

Завершая эту тему, отметим, что антропологи получили материалы, касающиеся поведения людей в других культурах и в различные периоды времени, свидетельствующие о том, что на протяжении всей истории и во всех местах земного шара мужчины занимающие более высокое положение имели больше жен (в полигамных обществах) и более привлекательную жену и больше внебрачных связей с женщинами (в обществах, где официальной считается моногамия).

Помашем пачкой денег[49]

Мужчина может демонстрировать свое превосходство над другим самцами физически, как это делает альфа-шимпанзе, или же может проявить свои выдающиеся качества перед женщинами другим способом, как это делает павлин.

Джил Санди, в настоящее время преподающая маркетинг в Техасском университете, а ранее бывшая моей студенткой в магистратуре, занялась эволюционной психологией после того, как прослушала курс по экономике. Джил предполагает, что жажда денег и желание тратить их так, чтобы все это видели, похожи на поведение павлина, распушающего великолепный хвост. Мы изучали эти аналогии вместе с Владом Гришкевичусом, Джошем Тайбуром, Кэтлин Вос и Дэном Билом.

В одном исследовании мы просили студентов из двух разных университетов вспомнить момент, когда они были свидетелями ситуации, когда кто-то устраивал шоу из покупки чего-либо. Большинство студентов в качестве примера называли какого-нибудь мужчину, приобретающего дорогущую машину или оплачивающего огромный счет в ресторане за нескольких человек. Происходит ли это потому, что у мужчин попросту больше денег, как уверенно предположил один из читателей в ответ на статью Джил, опубликованную в журнале по маркетингу? Не совсем так. Когда мы позднее попросили группу испытуемых вспомнить кого-нибудь из знакомых, кто обожает ходить по магазинам и покупать вещи, большинство назвали женщин. Итак, люди воспринимают женщин как любительниц тратить деньги, а мужчин — как любителей швыряться деньгами, да так, чтобы окружающие это видели.

Если пользоваться аналогией с павлинами, то можно предположить, что склонность мужчин швыряться деньгами — это способ показать себя в брачный период. Чтобы проверить это предположение, мы провели ряд экспериментов. В одном из них мы попросили участников представить, что на них неожиданно свалилась сумма в пять тысяч долларов. Сколько

они потратят на покупки, такие как новые часы, мобильный телефон или путешествие в Европу, чтобы окружающие увидели их богатство? Прежде чем задать вопрос, как они собираются потратить деньги, мы сознательно настраивали некоторых испытуемых на лирический лад и предлагали им представить первое свидание с очень привлекательным человеком. Другим испытуемым предложили посмотреть на фотографии зданий.

У мужчин и женщин романтический настрой проявлялся по-разному. Мужчины в этом состоянии предпочитали потратить бóльшую часть пяти тысяч долларов на что-нибудь эффектное (а не на ткани, лекарства от простуды или кухонную утварь). На выбор покупок женщинами предвкушение романтических отношений влияния не оказывало.

Дело не в том, что для женщин романтическая мотивация безразлична. В серии исследований, которые мы проводили вместе с Бобом Чалдини и Джеффри Миллером, мы задавали женщинам и мужчинам вопрос не о том, как они потратят деньги, а о том, окажут ли они добровольно благотворительную помощь в своем микрорайоне (например, согласятся поработать в приюте для бездомных или учить детей из неблагополучных семей читать). Романтическое настроение не подталкивало мужчин к благотворительности, в то время как у женщин оно повышало желание помогать другим. В других исследованиях мы получили такие же результаты: лирическое настроение побуждало женщин бросаться другим на выручку. Единственным романтическим мотивом для мужчин проявить альтруизм было желание проявить себя героем во время оказания помощи (например, прыгнуть в ледяную воду, чтобы спасти упавшего за борт человека во время шторма, или отвлечь медведя-гризли, когда он нападает на человека).

Гений творчества: чем Пикассо похож на павлина[50]

Пабло Пикассо — автор 147 800 работ, за свою жизнь он создал больше произведений искусства, чем какой-любой другой художник. Причем он не просто «стряпал» одно и то же, а постоянно искал новое, пробовал себя в разных стилях в голубом, розовом, кубистском и сюрреалистическом периодах творчества. Когда искусствоведы обращаются к жизни Пикассо, они замечают в ней нечто необычное: каждый новый период его творчества сопровождался появлением новой возлюбленной. Его последней любовью была Дора Маар (моложе его), которая стала его музой, вдохновлявшей на создание работ в новом стиле*. В этом отношении Пикассо был не одинок.

* Настоящее имя Доры Маар — Генриетта Теодора Маркович, французская художница и фотограф.

Историк Франсин Проуз* отмечала, что многие творческие личности, такие как Сальвадор Дали, Фридрих Ницше и Данте Алигьери, также черпали вдохновение в своих музах.

Эволюционные психологи предлагают несколько объяснений истокам творчества. Большинство из них считают, что творческий ум помогал человеку выжить (к примеру, человек с таким складом ума придумал новый способ ловить рыбу или собирать плоды с дерева). А Стивен Пинкер предположил иное: по его мнению, творческие способности — это просто побочный продукт других когнитивных способностей. Но Джеффри Миллер в своей книге «Спаривающийся разум» заявил, что все эти гипотезы не могут объяснить, почему люди тратят уйму времени и сил, чтобы создать то, что имеет очень небольшую материальную ценность (стихи, музыка, живопись), вместо того, чтобы посвятить время и силы добыче пропитания или другим совершенно необходимым вещам.

Вместе с Бобом Чалдини и Владом Гришкевичусом мы решили воссоздать «эффект муз» в лабораторных условиях. Мы высказали предположение, что творчество у мужчин, как и перья павлинов, может быть связано с половым отбором и обусловлено потребностью в воспроизводстве потомства. У птиц потребность в размножении возникает только весной, когда наступает сезон спаривания, но у людей потребность в спаривании не так зависит от сезона и может возникать, когда рядом привлекательная личность противоположного пола.

В одном эксперименте мы приглашали студентов в лабораторию и просили их написать короткий рассказ на тему, определяемую картинкой. Картинку можно было толковать по-разному — это было либо что-то абстрактное, либо изображение двух мужчин, беседующих в уличном кафе. Прежде чем испытуемые могли приступить к написанию рассказа, половину группы настраивали на романтический лад, давая посмотреть шесть фотографий очень симпатичных лиц противоположного пола, а затем просили выбрать кого-то одного. После этого мы оставляли выбранную фотографию на экране и просили участников представить, что они будут делать на первом свидании с выбранным ими человеком. Второй половине, составлявшей контрольную группу, показывали фотографии улицы и зданий. Их просили описать, в какую погоду приятнее всего было бы пойти на прогулку, разглядывая дома.

Рассказы, написанные студентами, были очень разными по творческому потенциалу. Например, один описал картинку со сценой в кафе так: «Эти двое вместе работают и вышли во время перерыва выпить кофе».

---

* Строго говоря, Франсин Проуз совсем не историк, а американская писательница.

Другой подошел к делу более творчески:

> Найджел не может решить, делать ли ему пластическую операцию на носу. Ну никак не может решиться. А его друг Реджинальд сделал такую операцию, и нос у него просто загляденье. Реджинальд, он совершенно особенный. Вот, например, кофе латте, который он пьет, должен быть обязательно с соевым молоком, сверху ложечка пены и легкая нотка корицы. Если хоть с одним из компонентов будет перебор, это полностью выбьет его из колеи на весь день. Теперь представьте, как он выбирал нос, если так придирчив даже к обыкновенной корице. Все это промелькнуло у Найджела в голове, пока Реджинальд что-то ему рассказывал.

Другой студент описал абстрактную картинку таким образом:

> Действие происходит в убогом полулегальном джаз-клубе, где музыканты и торговцы наркотиками по очереди завладевают вниманием посетителей. На сцене неплохой квинтет джазистов, саксофонист, два трубача, тромбонист и барабанщик. Инструменты старые и обшарпанные, но играют музыканты прилично, так что публика забывает о присутствии наркоманов и торговцев наркотой. Музыка синкопированная, и порой кажется, что в ней нет никакого ритма, но все-таки мелодия идеально вписывается в атмосферу клуба.

Все эти истории мы показали другим студентам, которые должны были оценить, насколько они креативны, оригинальны, занятны, умны, смешны и забавны. Когда мы проанализировали результаты, то обнаружили, что мотивация к поиску партнера никоим образом не влияет на творчество женщин. Но из мужчин от этого стимула творчество буквально било фонтаном. Хотя мужчины в контрольной группе оказались чуть менее креативны по сравнению с женщинами, но те, кто вдохновлялся романтическими мыслями, испытывали прилив творческих сил. И дело не в том, что такие мужчины выдумывали более длинные истории, а в том, что их истории оказывались более умными, изобретательными и оригинальными. Другое наше исследование продемонстрировало, что мужчины, пребывающие в состоянии влюбленности, лучше выполняют стандартные тесты на креативность, такие как нахождение ассоциаций со словами или поиск нового применения для знакомых предметов.

Итак, эти исследования показали, что временная мотивация поиска партнера может оказывать такое же влияние на людей, что и наступление брачного периода у павлинов. И те и другие начинают хвалиться.

Он бунтарь, но в хорошем смысле[51]

Одна из черт великих художников, таких как Пикассо, — это постоянное стремление порвать с традициями, писать или сочинять не просто хорошо, но совершенно по-новому. Ривера и Неруда ломали традиции не только в живописи и поэзии, но и в политике. Получается так, что бунтари часто выглядят весьма привлекательно в глазах женщин, даже тогда, когда бунтарство проявляется не в творческой сфере, как это было с Эрнесто Че Геварой.

Конечно, дело не в том, чтобы сказать что-то, что окружающим кажется сумасшествием, а в том, чтобы предложить новые идеи, предпочтительно такие, которые могут изменить общество к лучшему. Че Гевара вырос в состоятельной семье, получил медицинское образование. Во время поездки по Южной Америке его настолько потрясли нищета и неравенство, в которых пребывали люди, что он решил посвятить себя борьбе с несправедливостью, за всеобщее равенство (можно соглашаться или не соглашаться с его идеями о коммунистической революции или с тем, что он делал, когда оказался в правительстве Кубы, важно, что бунтарство не было для него самоцелью — у него была более высокая идея).

Чад Мортенсен и Ной Голдштейн вместе с нами изучали, как состояние влюбленности влияет на нонконформизм. Мы считаем, что нонконформизм — еще одна тактика, используемая мужчинами, чтобы выделиться из толпы и привлечь внимание женщин. Но, как и в случае политического бунтарства, мы думали, что мотив найти себе полового партнера не просто вдохновляет мужчин выделиться любыми способами, даже самыми безрассудными. Нет, мы полагали, что этот мотив заставит их выражать свое несогласие так, чтобы их индивидуальность проявилась максимально, чтобы все заметили, что они лидеры, а не покорное большинство или бунтари-пустозвоны.

Чтобы оценить, насколько люди склонны к противостоянию стадному чувству и общепринятому мнению или насколько они следуют мнению большинства, мы создали экспериментальную ситуацию, напоминающую классический эксперимент Соломона Эша: участники вслух высказывали свое мнение о длине линий на демонстрируемых табличках; часть участников («подсадные утки») давали заведомо неправильный ответ, настоящий «подопытный кролик» должен был последовать за большинством или выразить собственное мнение. В нашем эксперименте испытуемые должны были сказать, насколько их заинтересовал какой-нибудь художественный образ. Но перед этим им необходимо было выслушать мнения других членов группы (которые в основном соглашались друг с другом, что этот образ либо совсем неинтересный или

очень интересный). Как вел себя испытуемый в этой ситуации: соглашался с мнением других или выражал свое собственное? Ответ зависел от пола испытуемого и мотивационного состояния.

Некоторые испытуемые испытывали страх, потому что их просили представить, что они одни ночью в пустом доме лежат в кровати, вспоминают выпуск новостей по телевизору или из газет о нераскрытых убийствах в этом районе. Затем они слышат странный шум, словно кто-то проникает в дом. Они спрашивают, кто это, но ответа не получают, бросаются к телефону, но гудка нет. История заканчивается тем, что они слышат зловещий смех и затем видят тень человека, который входит в спальню.

Другим участникам предлагали романтический сценарий. Они в отпуске и встречают партнера их мечты. Они провели вместе прекрасный день, все более и более очаровываясь этим человеком. День заканчивается страстными поцелуями под луной на берегу моря.

Испытуемые в контрольной группе должны были представить, что нашли билеты на концерт и идут на него с другом.

Как мы и предполагали, страх заставлял и мужчин и женщин соглашаться с мнением группы (этот результат совпадает с многочисленными данными о том, что угроза вынуждает животных и людей сбиваться в стаю и толпу). Состояние влюбленности оказывало разное воздействие на мужчин и женщин. У женщин это состояние, равно как и испуг, усиливало конформистские чувства. А мужчины в состоянии влюбленности были склонны противостоять мнению группы. И более того, в этом проявлялась определенная стратегия. Влюбленные мужчины шли против мнения большинства только в том случае, если это позволяло им выглядеть лучше. Они могли добиться этого, выразив положительное мнение на фоне общего отрицательного (к примеру, «А я не согласен, я склонен видеть в этом красоту».). Исследование, проведенное нами позже, показало, что влюбленные мужчины идут против мнения большинства только в случае необходимости вынести субъективное суждение, когда объективно не может быть ни правильного, ни неправильного ответа (наподобие: «Вам больше нравится Винсент Ван Гог или Клод Моне?»). Если правильный ответ был возможен и если неправоту мужчин можно было доказать («Где жизнь дороже, в Нью-Йорке или в Сан-Франциско?»), они соглашались с большинством.

Итак, мы снова видим, что брачное настроение заставляет мужчин красоваться перед окружающими еще одним способом — путем избирательного выражения своей независимости от мнения большинства, в особенности тогда, когда они могут сделать это так, что будут выглядеть не просто до странного непохожими на других, а удивительно привлекательными.

У хвастовства много лиц

Итак, мужчины, движимые романтическими чувствами, начинают хвастаться: тратят деньги, чтобы все это видели; совершают геройские поступки; отстаивают свое мнение, которое идет вразрез с суждениями большинства, чтобы представить себя в выгодном свете; проявляют себя в творчестве. Что особенно важно, мужчины, в принципе, не показушники. Они начинают распускать хвост нарочито явно, когда их мысли настроены на романтический лад. Является ли простым совпадением то, что представители мужского пола отзываются на зов плоти так же, как самцы других видов ведут себя в брачный период? Возможно, но маловероятно. Помните, женщины предпочитают выбирать мужчин, которые выделяются из толпы? Таким образом, это стремление выделиться одинаково и у мужчин, и у павлинов, и у снежных баранов. Именно стремление выделиться, повысить свою привлекательность в глазах разборчивого противоположного пола — движущая сила естественного отбора на всех уровнях. Женщинам вряд ли захочется иметь полового партнера, который не может показать, чего он стоит. Как для мужчин, так и для самцов других видов, выпендреж дешево не дается. Хвастовство дорогими покупками — это буквально плата за то, чтобы быть замеченным. У многих выдающихся художников, как Пикассо или Ривера, на пути к успеху случались периоды, когда не было даже куска хлеба. Самая высокая трава первой попадает под косилку. Если идти против общепринятого мнения, пусть и с благородными целями, можно нарваться на оскорбления, лишиться свободы и даже жизни. (Мартин Лютер Кинг, как и Че Гевара, прожил короткую, но яркую жизнь; их обоих, как и Пикассо и Риверу, очень любили женщины).

А женщины ведут себя демонстративно?[52]

Почему женщины реагируют на стимулы к спариванию не так, как мужчины? В ряде исследований мы попытались выявить условия, в которых женщины проявили бы больше творчества, если направить их мысли в романтическое русло. Происходило это только в одном конкретном случае: если мысли дамы были обращены на мужчину, с которым она встречалась и рассчитывала на долгосрочные отношения и которого друзья и родственники считали хорошей партией. Только тогда женщина проявляла свои творческие способности. В этом отношении интересен один пример, когда женщине удалось достигнуть вершин творчества под воздействием любовных настроений. Когда Элизабет Баррет Браунинг было 20 лет, она еще не состоялась как поэт. Однажды она получила письмо от своего почитателя Роберта Браунинга, в котором он признавался ей в любви. Потребовался

год и немало любовных писем, прежде чем Роберт сумел убедить Элизабет в искренности своих намерений и она согласилась бежать с ним. Именно в это время Элизабет написала свои знаменитые «Сонеты с португальского», которые критики считают ее лучшим произведением.

Поскольку мужчины часто тоже вносят вклад в воспитание потомства, они имеют право выбирать себе женщину, по крайней мере для длительных отношений. Но и в этом случае критерии, которыми руководствуются при выборе мужчины и женщины, неодинаковы. Я говорил о них в главе 2. Женщины непосредственно занимаются заботой о потомстве и в качестве вклада жертвуют своими физическими ресурсами. Поэтому, совершая покупки на виду других, они обставляют их так, чтобы показать свою внешнюю привлекательность и здоровье. Как я демонстрировал в наших исследованиях, посвященных показному потребительскому поведению, женщины откликались на брачные мысли, проявляя качества, связанные с питанием и кормлением, — у них росло желание заботиться о других. Подавая себя таким образом, женщины тем самым демонстрировали черты, которые важны для будущей матери.

Павлины, автомобили «Порше» и смысл жизни[53]

Самые разные проявления стремления выделиться — птицы с распушенными яркими хвостами, творческие гении, непокорство и героизм, показное транжирство — ярко свидетельствуют о том, что в природе все тесно взаимосвязано. Эти связи показывают, как всеохватывающие абстрактные принципы, выведенные биологами при изучении животных в джунглях, переплетаются с экономикой, политикой и даже поэзией. Что-то есть в выводах Фрейда, когда он говорил, что самыми крупными своими достижениями человечество обязано сублимации полового влечения, но так как он работал, не учитывая этих широких принципов, то выпустил из виду основной момент. Как мы уже подчеркивали в главе 8, воспроизводство не сводится только к сексу. Самые возвышенные и блестящие произведения, создаваемые людьми, — это не побочные продукты полового возбуждения; они являются сложными формами прелюдии, глубоко связанными с процессами, благодаря которым наши предки выбирали, какие гены перейдут последующим поколениям.

Это также показывает, что к репродуктивному успеху ведут многие пути, что к нему вовсе не обязательно ехать в «Порше Каррера». Если ваш ребенок хочет стать художником, его привлекательность в конечном итоге будет значительно выше той, которую он получит благодаря дорогому автомобилю, купленному ему на окончание мединститута. И не надо относиться

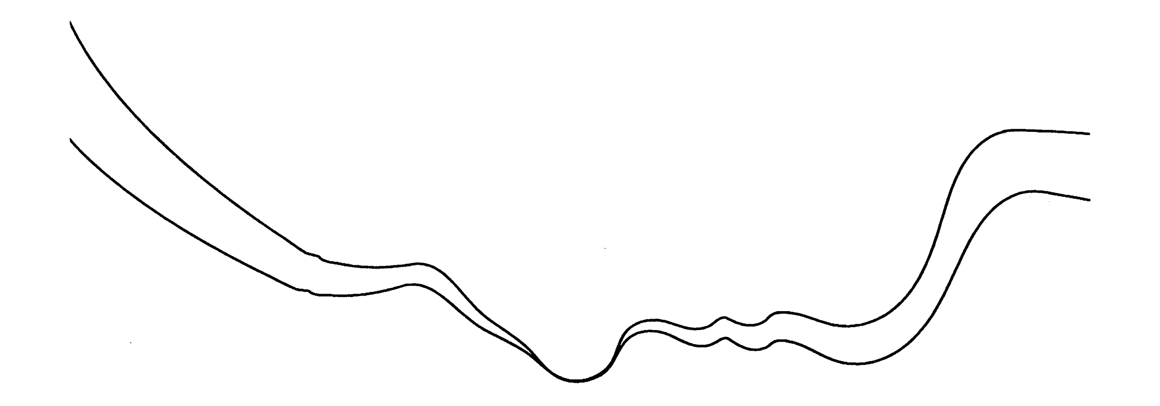
к творческим забавам как к отвлекающим моментам — мы все настроены на то, чтобы искренне ценить и благосклонно относиться к тем, кто в творчестве достигает успеха.

Есть еще одна причина, по которой не стоит расстраиваться, что ваш сын не ездит на «Порше Каррера». Действительно богатые и яркие люди скорее привлекут к себе внимание, чем владельцы «Хёндай», однако исследование Джил Санди и ее коллег показало, что людям свойственно ассоциировать крайнюю показную расточительность с краткосрочными отношениями. Не папаши-домоседы, а те, кто скорее принадлежат к типу плейбоев, более склонны демонстрировать свою расточительность перед противоположным полом. Женщины это прекрасно понимают. Они смотрят на тех, кто покупает дорогие автомобили, как на партнеров на одну ночь. В схожих исследованиях мы изучали, как доход будущего супруга влияет на желание связать с ним судьбу. Мы обнаружили, что различие в этом желании проявляется особенно сильно, когда мы сравниваем доходы бедняка с доходами человека чуть ниже среднего класса. Как только доход мужчины начинает приближаться к уровню среднего класса, он сразу же становится почти таким же желанным в роли супруга, как и очень обеспеченный человек; женщины считают, что он не будет пропадать где-нибудь по ночам и станет помогать заботиться о детях.

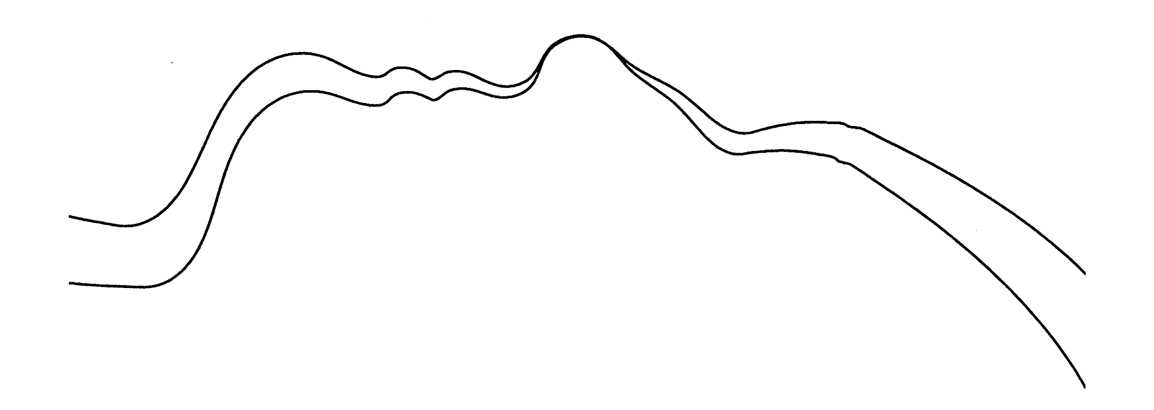
К вершине пирамиды

Когда я намечал маршрут нашего путешествия, то пообещал, что мы начнем с болота, рассмотрим такие низкие темы, как секс и агрессивное поведение, взглянем на то, что общего между людьми и другими дикими животными. Все это поможет нам подобраться к так называемым высотам человеческой натуры. В этой главе мы увидели, что некоторые из таких высоких устремлений — творчество и независимость суждений, являющихся проявлением потребности в самовыражении, о которой говорил Маслоу, — тесно связаны с теми же самыми эволюционными механизмами, которые управляют сексом и агрессивным поведением. В следующей главе мы проанализируем совершенно другую связь, которую монахини в моей католической школе расценили бы как святотатство: мы будем говорить о том, что духовные устремления человека, его религиозность и набожность — это не что иное, как проявление репродуктивной стратегии.

ГЛАВА 10



СЕКС И РЕЛИГИЯ



На календаре 1958 год. Откуда-то доносятся звуки ритм-н-блюза Дион Ди Муччи и группы «Бельмонтс». Угол 43-й улицы и 13-й авеню в Куинсе. Мимо старой католической церкви проходит рабочий-итальянец, быстро осеняет себя крестом, касаясь лба, груди, а затем от левого плеча к правому. Я описываю сцену из кинофильма[54], в котором главную роль исполнял Роберт Де Ниро, но когда я увидел эту сцену в кино, на меня нахлынули воспоминания. В 50-х годах я также осенял себя крестным знамением, проходя каждый день мимо этой церкви, автоматически бормоча под нос «во имя Отца, Сына и Святого Духа, аминь». Каждое воскресенье я входил в эту церковь, залитую светом, струившимся сквозь витражи окон, преклонял колени вместе с бабулями, перебравшимися сюда из Италии и Ирландии, глазел на статую Пресвятой Девы, стоящей на голове змеи, и слушал священника в сверкающей ризе, распевающего «In nomine Patris, et Filii, et Spirutus Sancti...», часто с ирландским акцентом. Каждые выходные я проводил по семь часов в школе Св. Иосифа (здание примыкает к церкви), — и монахини-доминиканки проверяли, насколько хорошо я выучил разделы из катехизиса.

Вопрос: Что есть человек?

Ответ: Человек есть творение, состоящее из тела и души и сделанное по образцу и подобию Бога.

В: Что есть Бог?

О: Бог есть создатель небес, земли и всех вещей.

В: Как мы узнаем о вещах, в которые должны верить?

О: Мы узнаем о вещах, в которые должны верить, от католической церкви, через которую Бог говорит с нами.

В катехизисе была молитва, называющаяся «Вера апостола», которая, как нам говорили, воплощала суть веры:

Я верую в Бога, Отца Всемогущего, Творца небес и земли, и в Иисуса Христа, его единственного Сына, нашего Господа, зачатого от Святого Духа,

рожденного Девой Марией, пострадавшего от Понтия Пилата, распятого, умершего и погребенного. Он спустился в ад, на третий день Он воскрес из мертвых и вознесся на небеса и сидит по правую руку от Бога, Отца Всемогущего, откуда Он придет судить живых и мертвых. Я верую в Святого Духа, Святую католическую церковь, в Святое причастие, в прощение грехов, в воскресение тела и в вечную жизнь. Аминь.

Как праведный мальчишка-католик, я знал, что если усомнюсь в чем-либо из сказанного, то буду заклеймен как еретик и буду вечно гореть в аду. Но иногда трудно было не усомниться в логике вселюбящего Бога, создавшего мир и населившего его голодными детьми, которые впоследствии могли попасть в геенну огненную, если попытаются что-то логически оспорить или если их угораздит родиться где-то не в Европе, а там, где люди верят в другого бога. Монашкам страшно не нравилось, если мы с друзьями задавали подобные вопросы в классе, и одна из них как-то даже пожаловалась на меня маме. Несмотря на недовольство монахинь из школы Святого Иосифа, я не перестал верить в бога. Правда, позже, после того как меня исключили из двух католических школ, я столкнулся с государственной системой образования, где были и протестанты, и агностики, и евреи-атеисты. Всякий раз, как речь заходила о религиозной вере, мои новые друзья разносили в пух и прах то, что мне раньше казалось лишь мелкими логическими нестыковками в фундаменте римско-католического мировоззрения.

В юношеском возрасте у меня было два объяснения, почему я перестал ходить в церковь. По одной версии, будучи студентом-первокурсником, как-то присутствовал я на мессе и услышал, что священник ругает тех, кто сжигал призывные повестки. Я сказал себе, что независимо от политических убеждений было вопиющим лицемерием со стороны человека, представляющего Иисуса Христа, использовать кафедру в качестве трибуны для поддержки войны во Вьетнаме. Так я оставил церковь по причинам, связанным с высокими нравственными принципами. Или, по крайней мере, так я убеждал сам себя.

Естественно, добропорядочные католики, которые смотрят эту киноверсию моей жизни, могут усомниться в моем рассказе. Если уж следовать логике, то я мог бы просто-напросто выбросить из головы эту мессу, сказав себе, что этот конкретный священник оказался не на высоте. Разве монахини в школе Святого Иосифа не учили меня постоянно, что надо следовать одной из десяти заповедей — «Не убий»? Почему же лицемерие одного священника настроило меня против всего учения, проповедующего всеобщую любовь и братство?

Была и другая причина, по которой я перестал быть католиком. Но о ней я обычно рассказывал друзьям после пары бутылок пива. Звучало это так:

«Эти монахини вбивали нам в башку мысль, что секс — это грех. Почему есть исключения из заповеди "Не убий"? К примеру, если тебе не запрещено бороться против Гитлера или защищать с оружием в руках монахинь от террористов мау-мау*, почему нет никаких исключений из запрета на секс вне брака, на мастурбацию и все прочие зовы плоти и соблазны, которые считаются смертным грехом? Как и такие вещи, как разглядывание украдкой фотографий полуобнаженных женщин в эротических журналах, разложенных на стойках в соседнем кондитерском магазине?». Для тех, кто не знаком с католическими заповедями, сообщу, что достаточно скрыть на исповеди один-единственный грех, и вы получаете путевку в ад. Когда я слушал проповедь воинствующего священника, мне было 18 лет, и именно тогда у меня начались первые длительные отношения с девушкой. Поэтому бо́льшую часть времени я проводил в счастливых размышлениях, а когда подворачивалась удача, вел себя так, что меня ждало вечное проклятие. Итак, вторая причина, которая отвратила меня от церкви, заключалась в том, что я больше не хотел чувствовать себя грешником, занимаясь сексом. И я решил, что пришла пора избрать другое мировоззрение.

Где здесь правда? В философских и логических противоречиях, которые подвигли мальчишку-католика на еретические мысли? Или же это зов плоти, который заставил меня «пересчитать стоимость» слепой веры? Конечно, на этот вопрос так просто не ответишь, даже если дело касается конкретного человека (тем более, если дело касается одного человека!). Я и мои коллеги провели исследование, чтобы попытаться дать ответ на этот вопрос.

Психология веры и неверия[55]

Последние несколько лет исследователи проявляют повышенный интерес к психологии религии, что, по-видимому, обусловлено двумя факторами. Один из них заключается в том, что религиозные убеждения приводят нас к, похоже, непрекращающемуся конфликту на Ближнем Востоке, где кровавую бойню часто объясняют противоречиями между мусульманами и христианами, мусульманами и евреями, мусульманами и индуистами, суннитами и шиитами и так далее. Второй фактор: в Соединенных Штатах движение «Религиозные правые» начало новое наступление на учение Дарвина о естественном отборе, преподаваемое в общественных школах. Бывший президент США Джордж Буш и кандидат на пост вице-президента Сара Пэйлин, не пользующиеся большим почетом в научных кругах, заняли позицию сторонников теории

* Речь идет о борьбе африканцев в Кении в 1950-е годы против английского колониального владычества.

«разумного замысла»*, также именуемой библейским креационизмом. «Разумный замысел» рассматривается как правомерная и научная альтернатива теории Дарвина. Сторонники креационизма желают больше, чем просто свободы отстаивать свои религиозные убеждения в церкви. Они хотят сделать их частью школьной программы. Политическая угроза, исходящая от возможности получения церковью права диктовать свои условия науке, привела к тому, что ряд ученых решили подвергнуть религиозные постулаты критическому анализу, такому же, какому регулярно подвергаются научные гипотезы. Эволюционных психологов, биологов и антропологов в первую очередь заинтересовал вопрос возникновения религиозной веры.

Психолог и антрополог Паскаль Бойерхас высказал предположение, что в основе различных аспектов веры может быть несколько различных модулей сознания. Так, например, религиозная обрядовость может управляться теми же самыми областями мозга, которые задействованы в компульсивных реакциях на грязь и болезни. Когда эти области гиперактивны, это может приводить к обсессивно-компульсивным расстройствам (или неврозам навязчивых состояний). Антрополог Скотт Атран вместе с социологом Арой Норензяном решили провести параллель между склонностью людей искать причины естественных событий и религиозной верой в их невидимые причины (к примеру, когда мама приходит домой и видит разбитую чашку или блюдце, она делает вывод, что кто-то их разбил, хотя она лично этого и не видела; подобным образом, когда в результате стихийного бедствия сметена с лица земли деревня, кто-то делает вывод, что это произошло в результате того, что некто или нечто невидимое разозлилось на жителей этой деревни). Психолог Ли Киркпатрик высказал предположение, что религиозные верования в сильных отцов и в любящие семьи являются побочными продуктами работы механизмов мозга, участвующих в формировании привязанности между родителями и детьми.

Еще одно направление исследований связано не с поиском причин религиозных верований, а с возможными адаптивными функциями, возникающими вследствие принадлежности к какой-либо религиозной группе. К примеру, биолог Давид Слоун Уилсон рассматривал религиозные конфессии как форму группового существования людей: те группы, которые могут мобилизовать своих членов делиться друг с другом, сплачиваться, чтобы давать отпор другим группам, имеют больше шансов выстоять, нежели кучки обособленных эгоистов. Другие исследователи, в том числе Азим Шариф, Ара Норензян и Доминик Джонсон, объединили эти два подхода, изучая вопрос о том, как

* «Разумный замысел» — одно из направлений креационизма, в рамках которого утверждается, что Вселенная и жизнь были созданы неким разумным творцом. Научным сообществом «разумный замысел» признается псевдонаучной концепцией.

вера во всемогущего Бога способна заставить людей действовать по правилам группы и проявлять щедрость даже тогда, когда никто этого не видит.

Я, Джейсон Уиден и Адам Коэн попытались подойти к религии с адаптационной точки зрения. Вместо того чтобы искать причины религиозных убеждений в сознании людей, мы начали эти поиски в их телесной оболочке, изучая, как религиозная вера может быть непосредственно связана с репродуктивным поведением.

Репродуктивная религиозность[56]

Адам Коэн и Джейсон Уиден пришли работать в Аризонский университет в 2006 году. Они оба защитили диссертацию в университете Пенсильвании, и тот и другой в какой-то момент заинтересовались эволюционной психологией. Кроме этого между ними нет ничего общего. Коэн из Филадельфии. О себе он говорит, что его главная характеристика — то, что он еврей. Он занимается исследованием психологических различий между евреями, протестантами и католиками, а в обычной жизни представляет собой что-то среднее между Хэнни Янгмэном и Вуди Алленом: постоянно хохмит, пересыпая шуточки словечками на идише типа «штупинг», «шмак» и «шикса»*. А Уиден говорит с легким техасским акцентом, по его утверждению, в храмы он почти не заходит. Он окончил юридический факультет Техасского университета, а потом защитил диссертацию по психологии. После этого ему предложили место юриста в одной корпорации, где он проработал три года, добросовестно соблюдая дресс-код: костюм и галстук. На этой должности Джейсон заработал достаточно денег, что позволило ему переключиться на более интересную для него эволюционную и социальную психологию.

Уидена заинтересовала психология религии и политики, кроме того, у него возникла весьма занятная идея, которую он решил проверить. Он предположил, что во многом причины борьбы американских «религиозных правых» с «либеральными левыми» не в том, что они не согласны по поводу каких-то высоких философских положений, все гораздо проще и отнюдь не так благородно: эти два лагеря имеют совершенно разные стратегии поиска партнера и продолжения рода. И враждуют они потому, что люди, придерживающиеся одной репродуктивной стратегии, стоят на пути тех, у кого иная стратегия. Поскольку я уже проводил исследования в области репродуктивных стратегий, а Адам занимался психологией религии, Джейсон решил привлечь нас к проверке своей идеи.

---

* Хэнни Янгмэн — американский юморист, известный своими очень короткими шутками; «штупинг», «шмак» и «шикса» — слова, в переводе с идиша обозначающие соответственно «половой акт», «дерьмо» и «молодая и красивая деваха».

Уиден говорит, что в мире Соединенные Штаты часто рассматривают как очень религиозную страну, по крайней мере, по сравнению с европейскими странами. Но Джейсон, чей конек — работа с гигантскими базами данных и обработка результатов разных опросов, указывает, что на самом деле население США весьма различается по степени религиозности. По данным социального опроса, проведенного в США в 2006 году, 40 % опрошенных посещают службы в церквях несколько раз в месяц, а 42 % взрослых почти никогда на них не были. Каковы причины и следствия такой разницы между людьми глубоко религиозными и неверующими? Джейсон предложил теорию, которую мы впоследствии стали называть *моделью репродуктивной религиозности*. Если следовать этой теории, то основная функция религиозных групп в современных Соединенных Штатах состоит в том, чтобы содействовать моногамным гетеросексуальным отношениям и производству потомства, препятствовать сексуальной распущенности, укреплять роль семьи и способствовать повышению рождаемости. Религиозные группы проводят эту стратегию в жизнь двумя способами: с одной стороны (отрицательной), они вводят строгие моральные нормы (половая распущенность — грех); с другой стороны (положительной), они обеспечивают поддержку семьям, которые следуют их правилам.

Поскольку секс вне брака считается грехом, появляется стимул вступить в брак рано. А поскольку аборты и применение противозачаточных средств также считаются грехом, то люди будут заводить детей. По мнению Уидена, это помогает объяснить, почему рядовые члены движения «Религиозные правые» менее образованны, чем те, кто принадлежит к «либеральным левым». Если ваше время уходит на заботу о семье, то вряд ли вы сможете продолжать учебу или писать диссертацию по философии или нейробиологии. Такова цена, если вы избираете для себя длительные моногамные отношения с многочисленным потомством. С чисто репродуктивной точки зрения у этой стратегии есть и плюсы, и минусы. Для мужчины, посвятившего себя семье и детям, это означает отказ от других сексуальных возможностей. Поскольку мужчина никогда не может быть уверен, что именно он отец детей, в случае строгих правил в отношении связей на стороне у него появляется больше уверенности в том, что дети его. У женщин, которые предпочли такие отношения, появляются дополнительные выгоды: строгие нормы держат их мужей в узде и они не заводят романы на стороне, но, с другой стороны, женщина лишается возможности закрутить интрижку с каким-нибудь симпатичным дон-жуаном, который подарит ее детям гены сексуальности. (Исследователи Стив Гэнгстад, Рэнди Торнхилл и Марти Хэйзлтон сделали вывод, что женщин в период овуляции тянет к мужчинам типа Винса Вона или Джорджа Клуни, в особенности если эти дамы замужем за невзрачными типами.)

Сравнивая себя с другими членами своей консервативной религиозной группы, большинство полагает, что плата за ранний брак не так уж и велика. Религиозные сообщества не просто не одобряют беспорядочные сексуальные связи, они их осуждают, подвергают нарушителя остракизму, и платой за несоблюдение правил может быть потеря репутации. Но есть и плюсы для семейных пар: религиозные группы создают ясли для детей; если вам не с кем оставить ребенка, найдется кто-то, кто посидит с ним. А если кто-то потерял работу или заболел, то члены группы окажут финансовую помощь.

Типичный член движения «Либеральные левые» ведет совершенно иную жизнь. Он может не торопиться с браком и детьми, по крайней мере, пока не получит диплом. И даже после получения степени бакалавра он может решить пойти в магистратуру, заняться юриспруденцией или изучать медицину. Поскольку люди не сопротивляются зову плоти, то они не в восторге от того, что «религиозные правые» пытаются лишить их права на секс вне брака или использование противозачаточных средств. Левым либералам нет дела до того, чем вы занимаетесь в постели и с кем. Они явно представляют собой проблему для правых, поскольку таких сексуально раскрепощенных молодых людей очень много и они создают угрозу строгой системе, созданной правыми, с помощью которой они рассчитывают укреплять семейные узы.

Чтобы проверить, насколько правильна модель репродуктивной религиозности, Уиден проанализировал массу данных — результаты опроса 21 131 человека (проведен в 2006 году в США). Мы с Коэном также изучали данные, но другого, более целенаправленного опроса — 902 студентов, обучавшихся в четырех американских университетах. Им задавали вопросы о планах завести семью, о взглядах на секс, об отношении к религии и к таким явлениям, как воровство, ложь и т. п. Мы обнаружили, что предрасположенность людей к посещению религиозных служб можно предсказать с помощью некоторых переменных величин, как правило, это женщина, не очень молодая, непьющая, не склонная к поискам чувственных удовольствий, честная. Мы также обнаружили, что посещение церкви связано с мнением людей по поводу проступков «несексуального порядка», таких как ложь родителям, кража в магазинах, сквернословие и пристрастие к наркотикам. Но самым интересным было то, что наиболее верным показателем того, что человек ходит в церковь, было его отношение к сексу и семейным ценностям: этот человек осуждает супружескую неверность, секс вне брака, аборты и т. д. И когда Уиден провел статистический контроль переменных* относитель-

* Контроль переменных — статистический или экспериментальный способ фиксации переменных с целью изучения причинных связей с другими переменными; способность исследователя сознательно регулировать и изменять условия эксперимента; возможны и альтернативные толкования этого термина.

но сексуальных и семейных ценностей, связи между посещением церкви и другими переменными исчезли.

Эти результаты говорят о двух важных вещах. Во-первых, в основе желания людей состоять в традиционных религиозных группах лежат консервативные взгляды на секс и репродукцию. Во-вторых, отношение людей к сексу и семье выступает причиной, по которой они ходят в церковь, а не просто результатом религиозного воспитания. Традиционно принято считать, что придерживаться консервативных взглядов на секс людей заставляет религиозное воспитание, тогда как наши данные свидетельствуют о другом: люди приобщаются к религии вследствие своих консервативных взглядов. Если эта точка зрения верна, то люди сами контролируют уровень своей набожности по следующей функции: уровень повышается или понижается в зависимости от сексуальных и репродуктивных стратегий человека.

Вернемся к тому, как я отошел от католической церкви. Это совпало с моим поступлением в колледж, когда я начал понимать, что если хочу стать ученым-исследователем, то учиться мне придется гораздо дольше. Хотя я и не планировал быстро жениться, избегать секса вне брака я тоже не собирался. Поэтому своему выбору между сексом и Богом я обязан многим образованным людям, которых встретил в колледже, а не только Римской католической церкви. Уиден обнаружил данные, свидетельствующие о том, что многие студенты отходят от традиционных религиозных убеждений, если у них возникает соблазн попробовать секс до брака без последующих обязательств перед партнером и если перспектива женитьбы или замужества пока находится под вопросом. Впоследствии, когда люди заканчивают учебу и устраивают семейную жизнь, многие из них вновь возвращаются в лоно церкви. Но их интимная жизнь может управлять их религиозностью по крайней мере так же, как религиозность обусловливает их интимную жизнь.

Насколько гибка связь между религиозностью и репродукцией?[57]

Нас заинтересовал вопрос: насколько подвижна связь между религиозностью и репродуктивностью и можно ли ее изменять путем лабораторных манипуляций? Можно ли усилить или ослабить религиозность людей, просто предложив им представить привлекательных людей противоположного пола, которые могли бы стать их партнерами? У Уидена на этот счет были сомнения, причем небезосновательные. Хотя есть логика в том, что кто-то может постепенно изменить свое мировоззрение под влиянием серьезных перемен, связанных с появлением партнера, но вряд ли это может произойти за несколько минут.

С другой стороны, люди меняются только в том случае, если у них имеются механизмы сознания, которые настраиваются на происходящее в окружающей среде. Как я говорил в главе 2, мы проводили лабораторные эксперименты, показывающие, что привязанность людей к партнерам, с которыми у них длительные отношения, можно разрушить. Для этого достаточно всего лишь дать им понять, что вокруг полно лиц противоположного пола, которые жаждут с ними познакомиться. Мы также провели небольшой эксперимент, который показал, что мнение людей о своих партнерах можно также изменить, сообщив им, что в университетском городке масса представителей их пола, с которыми их партнеры, возможно, не прочь познакомиться. Эти результаты говорят о том, что события, происходящие в короткий отрезок времени, могут изменять репродуктивную стратегию точно так же, как это происходит в окружающей среде в результате длительных перемен. Если религиозность в какой-то мере является репродуктивной стратегией, то она может реагировать подобным образом на информацию о местном «банке партнеров».

Чтобы исследовать эту возможность, мы начали серию экспериментов вместе с Джессикой Ли, очень способной студенткой, работавшей со мной и Адамом Коэном. Мы приглашали студентов в лабораторию и говорили им, что анализируем анкеты других студентов, которые предоставили их с целью знакомства. Также мы сообщали, что хотим составить портрет ищущих себе пару. Если бы вы были участником эксперимента, то вам бы сказали:

> Многие студенты Аризонского университета приехали из дальних мест, из Лос-Анджелеса, Нью-Йорка или Чикаго. Часто бывает так, что они хотят с кем-то познакомиться, но при этом испытывают неловкость при мысли о том, чтобы пойти в бар и заговорить с совершенно незнакомыми людьми. Поэтому студсовет университета пытается создать компьютерную базу данных, чтобы помочь студентам найти друг друга и чтобы они при этом не испытывали неловкости. Факультет психологии участвует в разработке этой системы, поскольку психологи разбираются в методах проведения опросов и поскольку социальное поведение — это их специальность. Главное, что мы хотим понять, — та ли это информация и правильно ли она представлена. Она поступила от лиц, записавшихся на участие в программе организации знакомств в стенах Аризонского университета.

После этого участникам предлагали изучить шесть или чуть больше анкет, якобы присланных студентами университета. В действительности там были вклеены фотографии фотомоделей, в красоте которых сомневаться не приходилось. К снимкам прилагался текст: эти симпатичные люди рассказывали о своих положительных качествах и о желании познакомиться с кем-нибудь. Половину отведенного на эксперимент времени участники

разглядывали фото красавцев и красавиц своего пола, а другую половину — фото лиц противоположного пола.

После того как участники познакомились с содержанием всех анкет, им говорили, что от них также требуется некоторая информация. На этом этапе участники должны были ответить на несколько вопросов, касающихся их собственных взглядов на некоторые явления. Среди прочих там были следующие вопросы: верят ли они в Бога и пошло бы людям на пользу, если бы религия играла в жизни бóльшую роль?

До начала эксперимента мы не были особо уверены в результатах. Я полагал, что если мужчина увидит, что вокруг очаровательные женщины, которые хотели бы с ним познакомиться, то это уменьшит его религиозные устремления. Но оказалось, что изображения красивых людей противоположного пола никак не влияли ни на мужчин, ни на женщин. Наоборот, мы увидели, что при виде красивых лиц своего пола и мужчины и женщины начинали выражать религиозные чувства сильнее. Почему? Мы думаем, что такой результат укладывается в предположение Уидена о соперничестве религиозных стратегий. Когда вы видите, что вокруг вас множество привлекательных соперников, то начинаете понимать, что вести себя с женщинами как плэйбой — не лучшая стратегия (кстати, такое поведение весьма распространено среди студентов младших курсов в университетах вроде Аризонского, где кажется, что возможности найти себе партнера просто безграничны). Для женщин наличие многочисленных привлекательных соперниц означает меньшее количество внимания со стороны привлекательных мужчин, которые могли бы подарить ее детям качественные гены, а также меньше шансов устроить свою жизнь с мужчиной, который помогал бы воспитывать потомство. А для мужчин изобилие красивых парней означает, что если у вас нет постоянной партнерши, вы можете не выдержать конкуренции с соперниками и рискуете остаться в одиночестве. В условиях ограниченного выбора любая нормальная женщина, которая не выглядит как фотомодель, ухватится за возможность связать себя узами стабильного брака, освящаемого религией.

Психологи традиционно обращали внимание на то, что рано начатое религиозное воспитание может привести к подавлению сексуальности. Известные сексологи Уильям Мастерс и Вирджиния Джонсон назвали религиозное воспитание одной из серьезных причин, тормозящих сексуальное влечение. Действительно, многие религии учат молодежь, что секс до брака и вне его — грех, которого необходимо избегать. Но результаты наших исследований свидетельствуют о том, что этот причинный вектор может быть направлен и в противоположную сторону. Вера может не только формировать сексуальность человека, но и сексуальное поведение может формировать религиозные чувства.

Дзен и искусство атеизма

Полученные данные, о которых я только что говорил, подтверждают не слишком лестную историю из моей жизни — как я перестал быть католиком, потому что мне предстояло сделать выбор. И этот выбор свелся к следующему: либо поклонение Деве Марии, либо радости секса, открывшиеся передо мной в 60-е годы. Если так, то мое принципиальное возражение против воинствующего священника было просто самооправданием. Полученные данные не только внушают мне некоторое смирение, но и помогают приглушить самодовольство по поводу моих политических убеждений. Как полноценный представитель тех, кого Спиро Агню* окрестил «предсказуемыми либералами», я часто мечу громы и молнии по поводу моральной непоследовательности «религиозных правых», поддерживающих Сару Пэйлин, поющих по воскресеньям гимны в церквях, а по понедельникам размахивающих кулаками. Но оказывается, что Джейсон Уиден был прав: все различие между «левыми» и «правыми» сводится к разным репродуктивным стратегиям. Достаточно странно, но мне хочется стать дзен-буддистом всякий раз, когда я вижу внедорожник с изображением рыбы Иисуса Христа**, а рядом стикер со словами «Поможем нашей армии».

В этой главе и в главе 9 я говорил о том, что некоторые виды нашего поведения, которые, как кажется, свойственны только людям, вроде желания строить пирамиды или заботиться о бедных, связаны с нашими более низменными устремлениями и простыми эгоистическими наклонностями, являющимися общими для нас и для других животных. Я рассказал об исследованиях, которые свидетельствуют о том, что даже эти творческие и духовные мотивы, выводящие нас на вершину пирамиды Маслоу, неотделимы от биологии. Все это говорит о том, что и благородные, и низкие мотивы человеческого поведения тесно связаны друг с другом и что нам необходимо пересмотреть восприятие самих себя как совершенных существ, стоящих вне природы. Но не все так страшно. Потому что теперь я покажу обратную сторону этого уравнения и представлю вам некоторые доказательства того, что некоторые наши суждения, кажущиеся экономистам абсолютно неразумными, при более внимательном изучении оказываются глубоко разумными.

---

* Спиро Агню — вице-президент США в администрации Ричарда Никсона.

** Рыба Иисуса Христа — символ христианской веры, монограмма имени Иисуса, которая часто изображалась аллегорически — в виде рыбы; «Поможем нашей армии» — популярный лозунг в США и Канаде, призывающий поддержать вооруженные силы этих стран.



ГЛАВА 11

ГЛУБОКАЯ РАЗУМНОСТЬ И ЭВОЛЮЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

Прошло почти четыре десятилетия с той поры, когда я, будучи длинноволосым студентом университета, не хотел готовиться к выпускным экзаменам и отправился в книжный магазин. Научный руководитель моей дипломной работы Боб Чалдини в то время тоже был молодым парнем, совсем недавно окончившим университет. А всего лишь несколько месяцев назад я проводил заседание кафедры, на котором Чалдини выступал со своей «последней лекцией» по случаю ухода на пенсию. Хотя до сих пор мне хочется думать о себе как о молодом бунтовщике, но, проходя мимо зеркала, я вижу в нем почтенного мужчину, убеленного сединами (поэтому я стараюсь смотреть на себя в зеркале как можно реже, в основном, когда нужно подстричься). Некоторые из моих однокурсников, с которыми мы пялились на молоденьких студенток в майках с голой спиной, вышли на пенсию. Но только не я. Мой пенсионный счет настолько мал, что если бы мне пришлось уйти с работы, то нужно было бы перебираться в Эквадор или заняться попрошайничеством (читать лекции за кусок хлеба).

Пенсионный счет, опустошенный потомством

Хотя я делал мало отчислений на свой пенсионный счет, зато истратил свыше полумиллиона долларов на двоих сыновей. С точки зрения классической экономической теории подобный способ распоряжаться деньгами является абсолютно неразумным. Возьмем, к примеру, случай с моим старшим сыном Дэйвом. Я мог бы настоять, чтобы он поступил в Аризонский университет, где кроме бесплатного образования декан одного из престижных факультетов предложил ему еще бесплатное жилье и питание. Я же согласился раскошелиться не на один десяток тысяч долларов, чтобы он учился на факультете кинематографии Нью-Йоркского университета (неразумное решение с экономической точки зрения). Позднее я выделил ему еще несколько десятков тысяч долларов, чтобы он поступил в магистратуру, сделал первый взнос на покупку дома, а сейчас помогаю ему с расходами на его собственных двоих детей. (Он подобно другим свободным художникам, окончившим режис-

серское отделение, еще не способен зарабатывать столько, чтобы купить дом рядом с особняком Стивена Спилберга.)

Кроме этого я потратил и часть своих более ограниченных нефинансовых ресурсов — под этим я подразумеваю время, проведенное с внуками. (Я понимаю, что выполнение их непрекращающихся просьб дорогого стоит, учитывая, что у меня самого дома оставался маленький сын). Кстати, мне сегодня придется отложить книгу, которую я пишу, потому что Дэйв собирается подкинуть мне внука. Естественно, время — деньги; я мог бы потратить больше времени, чтобы пополнять свой пенсионный счет или заняться чем-нибудь еще, чтобы заработать больше, если бы мне не приходилось столько времени уделять младшему сыну и внукам.

Как я отношусь к этим потраченным времени и деньгам? С чисто прагматической экономической точки зрения мне бы следовало ежемесячно выставлять счета своим сыновьям и ругаться с ними по телефону, если они задерживают их оплату. Младшему пять лет, но у него уже есть велосипед, и может, стоит подумать о том, чтобы он занялся доставкой газет!

Я бы точно выразил возмущение, если бы кто-то из моих коллег или друзей раскрутил меня на пол-лимона долларов, но я не испытываю ни негодования, ни злости по отношению к своим сыновьям. Наоборот, я чувствую какую-то вину, что мало им помогаю. Я даже чувствую себя неловко, когда пишу эти строки, потому что мне не хочется, чтобы мои дети это прочитали и думали, что я рассматриваю их с точки зрения «финансовых инвестиций». Я испытываю к сыновьям самые теплые и нежные чувства. Да, это все неразумные экономические вложения, но я был бы рад делать их еще и еще.

Помимо своих «неразумных» вложений в детей я выделил тысячи долларов «Сьерра-клубу»*, обществу защиты природы, Центру Брэди по предотвращению насилия и т. д. и т. п. Как раз на этой неделе я отправил чек в организацию, которая борется, чтобы убедить конгресс принять закон, обеспечивающий всеобщее право на медицинское обслуживание другим американцам. (У меня самого есть медицинская страховка, и я буду получать медицинскую помощь по правительственной программе страхования здоровья престарелых подобно другим старперам, которые так успешно выступали против государственной системы медицинского обслуживания для молодежи). И я пытаюсь научить своего младшего сына быть более щедрым по отношению к другим. Например, вчера сунул ему доллар, чтобы он положил его в коробку на нужды Армии спасения, когда мы вошли в магазин, где планировали купить рождественский подарок и передать его анонимно одной бедной семье в его школе.

* См. примечание к разделу «Заблуждение биологов "правого крыла"».

Причислят ли меня к лику святых за подобную щедрость? Означает ли это, что мое более молодое, драчливое и одержимое сексом «Я» вдруг превратилось по волшебству в святого? Отнюдь. На самом деле мое на вид бескорыстное поведение с точки зрения эволюционной психологии настолько же эгоистично, насколько эгоистичны мои самые очевидные корыстные поступки. И вы в этом отношении от меня не отличаетесь. Как это все действует, можно увидеть на примере результатов ряда интересных исследований, проведенных на стыке эволюционной психологии и классической экономики.

Экономическая корысть, психологическая неразумность и глубокая разумность[58]

Если отталкиваться от классической модели разумного человека, мы, люди, обладаем разумом, мы неплохо информированы и можем принимать такие решения, которые принесут нам максимальную пользу и удовлетворение. Эта общая модель совершенно замечательно объясняет такие вещи, как спрос и предложение, она помогает нам понять, как конфликт эгоистичных интересов продавца и покупателя приводит к установлению разумных цен на товары. Экономисты пользуются понятием полезности как разменной монетой: она позволяет им сравнивать такие несовместимые вещи, как вкусный ужин с друзьями, романтическое путешествие и «Порше Каррера Джи-Ти», с точки зрения психологической значимости разных желаемых последствий.

За последние несколько лет новые идеи в области бихевиористской экономики изменили лицо экономической теории. Оспаривая классическую модель разумного человека, экономисты-бихевиористы включили в свою сферу данные исследований в области когнитивной и социальной психологии, которые убедительно показывают, что люди склонны принимать упрощенные и разумные решения. К примеру, экономисты Ричард Талер и Касс Санстэйн в своей популярной книге «Толчок» пишут: «Если вы почитаете учебники по экономике, вы узнаете, что *Homo economicus* (то есть человек, мыслящий экономическими категориями) может мыслить так же, как Альберт Эйнштейн, что у него такая же память, как у суперкомпьютера, и такая же сила воли, как у Махатмы Ганди». Талер и Санстэйн разделяют всех людей на эконов, разумно мыслящих, способных принимать тщательно обдуманные и взвешенные решения, и на обычных людей, которые принимают неосознанные и необдуманные решения, диктуемые интуицией и различными неразумными идеями.

Возможно, самым показательным примером бихевиористской экономики является демонстрация Даниэлом Канеманом и Амосом Тверски феномена

боязни потери — они выявили, что люди психологически тяжелее переживают потерю ста долларов, чем находку или получение такой же суммы денег. С точки зрения разумной экономики сто долларов равны ста долларам. Однако Канеман получил Нобелевскую премию за свои работы, в которых он доказывал, что это на вид простое и разумное уравнение не всегда является таким. Совместно с Тверски Канеман провел ряд экспериментов с целью показать, что потеря ста долларов психологически действует сильнее, чем приобретение ста долларов, и продемонстрировал, что обычно человек готов заплатить гораздо больше, чтобы обезопасить себя от потери ста долларов, причем за такую же возможность получить дополнительные сто долларов он платить не готов.

Эконы, обычные люди и болваны[59]

Появление данных когнитивной психологии явилось толчком для появления нового взгляда на экономику. По моим прогнозам, если к этой смеси добавить еще и эволюционную психологию, то это будет равноценно новому сейсмическому толчку в земной коре. Я считаю, что бихевиористы-экономисты правы только отчасти, сосредоточивая свое внимание на ограниченности людей при принятии решений. Хотя я согласен с делением человечества на эконов и обычных людей, я бы предложил еще один бихевиористско-экономический вид — болваны и эволюционно-психологический — люди — смышленые обезьяны (или эволы). Экономисты-бихевиористы сосредоточили внимание на непосредственных склонностях, участвующих в принятии эвристических решений, и я не спорю, что люди часто принимают поспешные решения. Тем не менее новая эволюционная теория ближе к позиции, которую занимают Герд Гигеренцер, Питер Тодд и их коллеги: человеческие существа используют простые эвристические правила таким образом, что это делает нас удивительно умными.

В предыдущих главах я упоминал своих трех бывших студентов — Джил Санди, Норм Ли и Влад Гришкевичус, — каждый из которых изучал экономику, а потом заинтересовался эволюционной психологией. Мы посвятили несколько лет поиску связей между экономическими теориями и идеями эволюционной психологии и недавно, объединив усилия со Стивом Нейбергом и Джессикой Ли, выдвинули идею, что кажущиеся на первый взгляд неразумные решения многих людей на самом деле являются проявлением глубокой разумности.

С точки зрения глубокой разумности принятие решений отражает психологические наклонности, но они могут быть чем угодно, но только не произвольными и не неразумными. Напротив, они — результат действия

умственных и эмоциональных механизмов, предназначенных для того, чтобы максимально усиливать не немедленное личное удовлетворение, а генетический успех в долгосрочной перспективе. Кроме того, наша точка зрения включает понятие модульности, и это понятие является центральным. Согласно этой точке зрения, внутри нас сидит не кто-то один, кто принимает разумноые решения в соответствии с единым набором правил, предназначенных для извлечения максимальной пользы, а целый ряд различных подтипов-экономистов. Каждый из этих экономических подтипов смотрит на разные ценники, мысленно их сравнивает и думает, что будет выгоднее, чтобы максимально избежать риска или воспользоваться предоставленной возможностью с наибольшей пользой для себя.

Как избежать дилеммы заключенного[60]

Если вам когда-либо читали курс по экономике или социальной психологии, то вы слышали о так называемой дилемме заключенного. Она представляет собой следующее: два члена банды были арестованы по обвинению в совершении грабежа и посажены в тюрьму. Каждый заключенный был помещен в одиночную камеру, не имея возможности общаться с другим. Но у полиции нет достаточно улик, чтобы вынести этой паре приговор по основному пункту обвинения, поэтому их обвиняют еще и в серии ранее совершенных краж. В этом случае у каждого из них два варианта: молчать (тем самым *вступая в сговор* с другим заключенным, пытаясь избежать более сурового приговора) или признаться (тем самым *нарушая договоренность* о молчании с другим заключенным). Если признается только один член банды, то у прокурора появляются доказательства вины второго, а признавшийся выходит на свободу. Для их обоих лучший вариант — молчать (в этом случае они получат более короткий срок по менее тяжкому обвинению). Но здесь и возникает дилемма: если один решает молчать, другой заключенный может выступить с признанием — и тогда дела первого плохи. Чисто с экономической точки зрения вся эта игра — обман, поэтому наиболее разумным решением будет предать другого. Если другой заключенный будет молчать, то первый выходит на свободу; если другой заключенный также предает первого, то первый получает более короткий срок, чем если бы он молчал. Но и это дилемма, потому что если оба заключенных принимают совершенно эгоистичное решение в собственных интересах, то результат все равно хуже, чем если бы они действовали сообща.

Если вы мыслите эволюционными терминами, никакой дилеммы не существует, когда вторым членом в дилемме оказывается ваш брат или ребенок. Поскольку половина ваших генов совпадает с генами вашего ребенка, к ва-

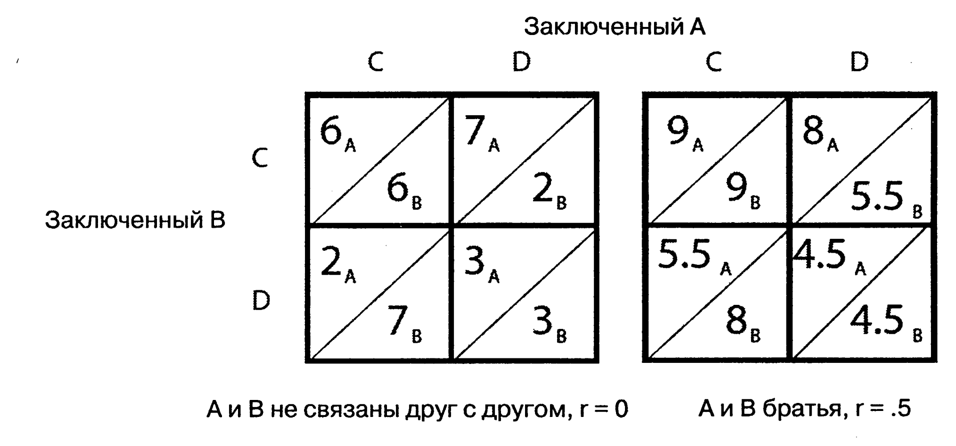


Рис. 11.1. Как избежать дилеммы. Стандартная дилемма заключенного представлена в квадрате слева. В каждом квадрате выгода, извлекаемая заключенным А, изображена выше диагонали, а выгода заключенного В — под диагональю. Для заключенного А максимальная выгода, если он предаст подельника (выбор D), а не станет с ним сотрудничать (выбор С) (7 против 6, если В сотрудничает, и 3 против 2, если В предает). Цифра справа показывает, что ситуация меняется, если оба игрока — братья, имеющие одинаковые гены. В этом случае выгода каждого заключенного может быть перерассчитана с учетом половины от того, что достается брату. То, что получено в результате перерасчета, изображено справа, — для этого каждый участник игры должен сотрудничать друг с другом, независимо от выбора брата

шему банку совокупной приспособленности присоединяются баллы — и половина выгоды, получаемой вашим ребенком, идет в ваш актив (подобным образом половина его неудач оборачивается вашей неудачей). Другими словами, эволюционный банкир в моем мозге дает мне скидку в 50 % на каждый доллар, потраченный мной на брата или ребенка. На рис. 11.1 на одном типичном случае показано, как это происходит. Рисунок объясняет, как ситуация, которая могла бы привести к дилемме, исчезает, если участники находятся в близких родственных отношениях. Федерико Санабриа, Джил Санди, Петер Килен и я более подробно рассмотрели этот механизм и пришли к следующим выводам: существует ряд ситуаций, в которых измена близкому родственнику принесет выгоду, однако количество этих ситуаций более ограниченно, чем в случаях с неродственниками. Во всех стандартных экономических моделях в качестве отправной точки берется предположение, что речь идет о неродственниках, поэтому вопрос выгоды/невыгоды для второго участника снимается и рассматриваются только собственные интересы.

И у моего брата, и у моего ребенка примерно половина генов одинаковы. Но есть другой уровень эволюционных вычислений, который еще больше

облегчает мне задачу тратиться на своего отпрыска. Мои гены подсчитывают, что если я потрачу лишний доллар на партнера или его поиск, то маловероятно, что маржинальная полезность для моих генов будет такой же, если я сделаю вложение, равное одному доллару, в своих детей. У меня уже были достаточные средства, когда мой сын Дэйв поступил в колледж, поэтому вместо того, чтобы инвестировать в себя, мне казалось более разумным отправить его учиться в Нью-Йорк, где он мог развивать свои артистические данные в режиссуре, чтобы потом не горбатиться на заводе. В результате он оказался желанным партнером, на него заглядывались девушки с университетским образованием, и у него родились двое детей с высоким коэффициентом умственных способностей. Мой младший сын, у которого с мозгами все в порядке, скорее всего, тоже выиграет от моих инвестиций в него, которые продолжаются по мере его взросления и развития творческих талантов. Мои гены не получили бы такой «прибыли», если бы я как настоящий эгоист решил прекратить инвестировать время и деньги в своих детей и внуков, а вместо этого вышел бы рано на пенсию, купил крутой дом на колесах и занялся гольфом.

Жизнь — банковский счет[61]

Все это имеет смысл, если принять во внимание положения, которые сторонники эволюционной теории называют теорией жизненного цикла. Согласно этой теории (о ней я кратко говорил в главе 7), жизнь любого животного можно разделить на две или три основные стадии. На каждой стадии вы получаете определенную отдачу от сделанных инвестиций. Первая стадия называется периодом соматических усилий — животное в основном занято строительством своего тела. Вторая стадия — брачный период, — когда животное ищет полового партнера. У некоторых животных есть (как мы об этом говорили) третья стадия — родительский период, когда они основное время и силы уделяют воспитанию потомства.

В каком возрасте животное должно переключить свои соматические усилия на брачные? И следует ли тратить время и силы на заботу о детях? Это вопросы касаются экономических плюсов и минусов, и ответ на них зависит от того, какую выгоду вы ожидаете получить. Хорошо известно, что вскармливать и воспитывать детенышей млекопитающих весьма затратное дело. Им нужна мать, которая вынашивает их в своем теле и которая позволяет им месяцами, а то и годами после рождения высасывать из себя соки. Поэтому типичная млекопитающая самка ничего бы не приобрела, если бы слишком рано вступила в репродуктивную стадию, поскольку ее младенец не выжил бы, ожидая, пока у нее появятся физические возможности и поведенческие навыки для этого. Хотя самцы могли бы производить сперму гораздо рань-

ше, период их перехода к стадии репродукции длится даже дольше, пока организм не станет достаточно сильным, чтобы самец мог соперничать с другими более зрелыми самцами (они действуют по известному правилу «не уверен — не обгоняй»).

Предполагается, что у людей все обстоит так же. Особи женского пола, как правило, не могут вынашивать ребенка до достижения 13-летнего возраста. Половая зрелость у мальчиков наступает на год-два позже. Как говорилось в предыдущих главах, наш вид относится к явному меньшинству млекопитающих, где отец активно подключается к воспитанию отпрыска, потому что человеческие детеныши развиваются медленно, у них большой мозг, требующий много энергии, а значит, им особенно нужна родительская забота.

С точки зрения жизненного цикла ранний соматический период развития, как я говорил в главе 7, сродни открытию банковского счета. Брачный период — это своего рода снятие денег с этого счета.

У разных животных жизненные циклы проходят таким образом, чтобы расход средств со счета шел по схеме, гарантирующей максимальный генетический успех с учетом тех проблем и возможностей, которые могут возникнуть у данного животного. Если говорить об инвестициях с точки зрения этих циклов развития, то транжирить свои пенсионные накопления на развлечения, вместо того чтобы вложить их во внуков, это чистый эгоизм на проксимальном уровне. А на эволюционном уровне (конечная перспектива) для наших генов это будет саморазрушением. Поэтому такая перспектива сдвигает понимание разумности от немедленной личной выгоды к гораздо более отдаленной перспективе с точки зрения наследственности.

Сдвиг приоритетов[62]

Каждый вид оценивает разумность по-разному. Слонам для достижения половой зрелости требуются десятилетия, а некоторые мелкие млекопитающие могут приступить к репродукции уже спустя несколько месяцев после рождения. Эволюционная разумность различна и внутри отдельного вида и зависит от пола животного, а также от стадии развития. В любой конкретный момент непосредственная окружающая среда может создать для конкретного животного именно эти, а не другие возможности (или угрозу). Как я говорил в предыдущих главах, наш мозг оснащен некоторыми подпрограммами, предназначенными для того, чтобы фокусировать наше внимание и направлять наши умственные способности на самые важные из возникающих возможностей и угроз. Таким образом, в нашем мозге

действует не один «разумный» процессор, обрабатывающий информацию, а несколько различных подпрограмм, каждая из которых обрабатывает поток данных и решает наиболее неотложную проблему. Запомните одну из основных идей, появившихся в результате синтеза эволюционной психологии и когнитивной науки: человеческий мозг — это не один мощный компьютер, обрабатывающий информацию, а множество мини-разумов, это набор независимых друг от друга умственных адаптаций, предназначенных для решения конкретных адаптивных проблем путем переработки различных видов информации самыми разными способами. Это имеет важное значение для принятия экономических решений. То, что выглядит удачным распределением ресурсов для решения одной проблемы, может быть совершенно неудачным для решения другой.

Если продолжить рассуждения главы 6, то можно сказать, что у каждого индивида, принимающего решение, есть несколько различных экономических подтипов. Какой из них задействован в данный момент, зависит от того, какие перед ним встают проблемы или предоставляются возможности в текущий момент в окружающей среде. То, что может показаться неразумным для одного подтипа, оказывается глубоко разумным для другого. К примеру, ваш материалистический подтип, задающий вопрос: «А что я с этого *получу*?», придет в ужас, получив непомерный счет за то, что ваш родительский подтип согласился оплатить учебу младшего сына в колледже.

Полностью выводы эволюционной теории по поводу многомодульного мозга применительно к экономическим решениям еще не изучены. Но в этой книге мы уже рассмотрели доводы в пользу того, что женщина руководствуется совершенно разными правилами, когда торгуется с незнакомым продавцом на рынке и когда принимает решение, как потратить деньги на своего сына, который «носит в себе» половину ее генов и зависит от ее щедрости, в особенности когда он вступает в брачный период жизни. Помимо того что люди руководствуются разными ментальными правилами при общении с незнакомыми людьми и с родственниками, им еще нужны другие наборы правил поведения при общении с друзьями, с которыми у них нет общих генов, но с которыми они связаны узами взаимного доверия. А влюбленные пары строят свои отношения по совершенно другим правилам принятия решений.

Исследования, которые я проводил со своими коллегами и о которых говорил в предыдущих главах, показали, что независимо от того, хочет кто-то или нет пустить пыль в глаза окружающим своим богатством и щедростью, поразить заботой о людях, рискнуть принять вызов на бой или пойти против мнения большинства, все это предсказуемо, как приливы и отливы, и зависит от того, мужчина это или женщина, от того, пребывает ли этот

человек в состоянии поиска полового партнера или нет либо же, напротив, поглощен думами о своем положении и своей жизни.

Логика глубокой разумности говорит о том, что фундаментальные биологические мотивы, например спаривание и самозащита, способны радикально повлиять на традиционное поведение и склонности, обусловленные экономически, такие как временное дисконтирование (тенденция оценивать выше небольшую немедленную выгоду по сравнению с бóльшей, но в будущем) и вероятное дисконтирование (предпочтение, отдаваемое небольшой выгоде сейчас по сравнению с большей выгодой потом). Эти же самые биологические мотивы могут изменить восприятие человеком предметов роскоши и того, что ему просто необходимо. Проявляются эти мотивы по-разному у мужчин и женщин, что подтвердил ряд экспериментов, проведенных Нормом Ли и его коллегами, которые продемонстрировали разницу между мужчинами и женщинами в том, как они различают роскошь и необходимые вещи в разных ситуациях, когда приходится принимать решение. К примеру, если людям дать большую сумму денег и сказать, что они могут истратить их на знакомство, то и мужчины и женщины подбирают себе похожих партнеров: они хотят найти человека физически привлекательного, веселого, душевного и имеющего высокое положение. Но большинство из нас не состоятельные кинозвезды, которые могут позволить себе «иметь все, что хотят». Нам, в отличие от них, приходится выбирать между тем, без чего не обойтись, и тем, что может подождать. Когда мужчинам предлагают для знакомства с женщиной более ограниченный бюджет, то они в первую очередь выбирают физическую привлекательность, указывая, что она является наивысшим приоритетом. Женщины в подобной ситуации поступают иначе: для них приоритет — партнер с деньгами или с положением, тогда как красивую внешность они воспринимают как роскошь одноразового пользования.

Как проявляется боязнь потери у болванов и эволов[63]

Давайте рассмотрим классический случай боязни потери в свете глубокой разумности. Как я упоминал ранее, согласно теории боязни потери, предложенной Канеманом и Тверски, потеря некоторой суммы (скажем, ста долларов) оказывает более сильное психологическое воздействие, чем приобретение такой же суммы. Теперь это положение, подкрепленное многочисленными исследованиями, приводится в учебных курсах по введению в экономику. В одной статье даже говорилось: «Было выполнено столько исследований феномена боязни потери, что теперь мы можем с определенной долей уверенности сказать, что эффект от потери чего-либо в два

раза сильнее, чем эффект приобретения». Но в чем причина такого сдвига? И подходит ли он для всех типов потерь и приобретений?

Сторонники эволюционной теории, в том числе Эдвард Уилсон, предложили вероятный ответ на вопрос о причине этого явления: предки людей смогли выжить, потому что они в первую очередь старались избежать потерь, а уже потом хотели что-то приобрести, потому что они часто находились на грани выживания (если есть лишняя еда, то это хорошо, но если еды нет, то это означало голодную смерть). Было обнаружено, что феномен боязни потери характерен не только для людей, но и для других видов (чьи предки, как и наши, не столько бы выиграли от изобилия пропитания, сколько потеряли бы от его нехватки). Это весьма правдоподобная функциональная гипотеза о ситуации в прошлом, но она не в полной мере использует научные достижения современного эволюционного подхода, который можно применить, чтобы предложить новые гипотезы относительно того, когда и как боязнь потери усиливается или ослабевает в силу функционально важных причин.

К примеру, обычная боязнь потери должна исчезать или даже превращаться в желание получить, когда активируется брачный мотив. Кроме того, такое исчезновение боязни потери должно наблюдаться только у особей мужского, но не женского пола. Почему? Как я говорил ранее, женщины, как и самки млекопитающих, изначально вкладывают больше в своих детей, поэтому они ведут себя более избирательно в отношении самцов. А самцам приходится соперничать за то, чтобы быть избранными самками. Я уже говорил о том, как самцы кричат: «Выбери меня! Выбери меня!» Один из способов заявить о себе во всеуслышание — играть на публику (распускать хвост, как павлин, или купить «Порше Каррера Джи-Ти»); другой способ — побороть других самцов (нанести удар рогами или победить в конкурентной борьбе за место в руководстве компании). Если вы победитель в соревновании, то вам меньше страшны другие опасности — и, как я отмечал в главе 9, самцы млекопитающих становятся особенно опасными в брачный период. Из этого следует, что мужчины, готовые к брачной игре, должны вести себя как снежные бараны в период половой охоты, когда слишком сильная боязнь потери мешает вступить в рискованную борьбу и победить других самцов.

Если наши рассуждения верны, то у мужчин проявления этой известной способности должны изменяться предсказуемым образом под влиянием брачных мотивов. У мужчин, готовых к брачной игре, внимание должно переключаться с потери на добычу. Вместе с Джессикой Ли, Владом Гришкевичусом и Стивом Нейбергом и при щедрой финансовой поддержке Национального фонда научных исследований я решил проверить эту гипотезу. Для одного из экспериментов мы приглашали несколько человек

(находившихся в состоянии поиска партнера) и предлагали им представить первое романтическое свидание с человеком, которого они находят очень привлекательным, а других испытуемых из контрольной группы просили просто подумать, как организовать пространство на рабочем столе.

После того как мы задали ситуацию мотивов поведения, все испытуемые должны были ответить на ряд вопросов, таких как: «Представьте себе, что вы принадлежите к пятидесятому процентилю по финансовым доходам (другими словами, половина населения получает меньше вас, а другая половина — больше). Как бы вы себя почувствовали, если бы скатились до сорокового процентиля? Представьте себе одиннадцатибалльную шкалу, где 1 — крайне несчастный, а 11 — очень счастливый. А что будет, если вы подниметесь до шестидесятого процентиля? Насколько это сделает вас счастливым или несчастным?»

Результаты оказались именно такими, как мы и предполагали. В контрольной группе испытуемые были настроены на боязнь потери, то есть они ожидали, что их уровень радости изменится больше после потери, чем после приобретения. Брачный настрой не влиял на реакцию женщин, но он менял восприятие у мужчин. Мужчины в поиске более склонны думать о том, что можно получить, и меньше — о потерях. То есть их психологическая оценка менялась так, чтобы настраивать их на более рискованные поступки. Этот результат касался не просто общего эффекта большего психологического возбуждения. Позднее мы провели другое исследование, в ходе которого поместили испытуемых в ситуацию самозащиты, попросив их представить, как кто-то вламывается в их дом. Когда активировался подтип «ночной сторож», у мужчин, так же как и у женщин, страх потери значительно повышался.

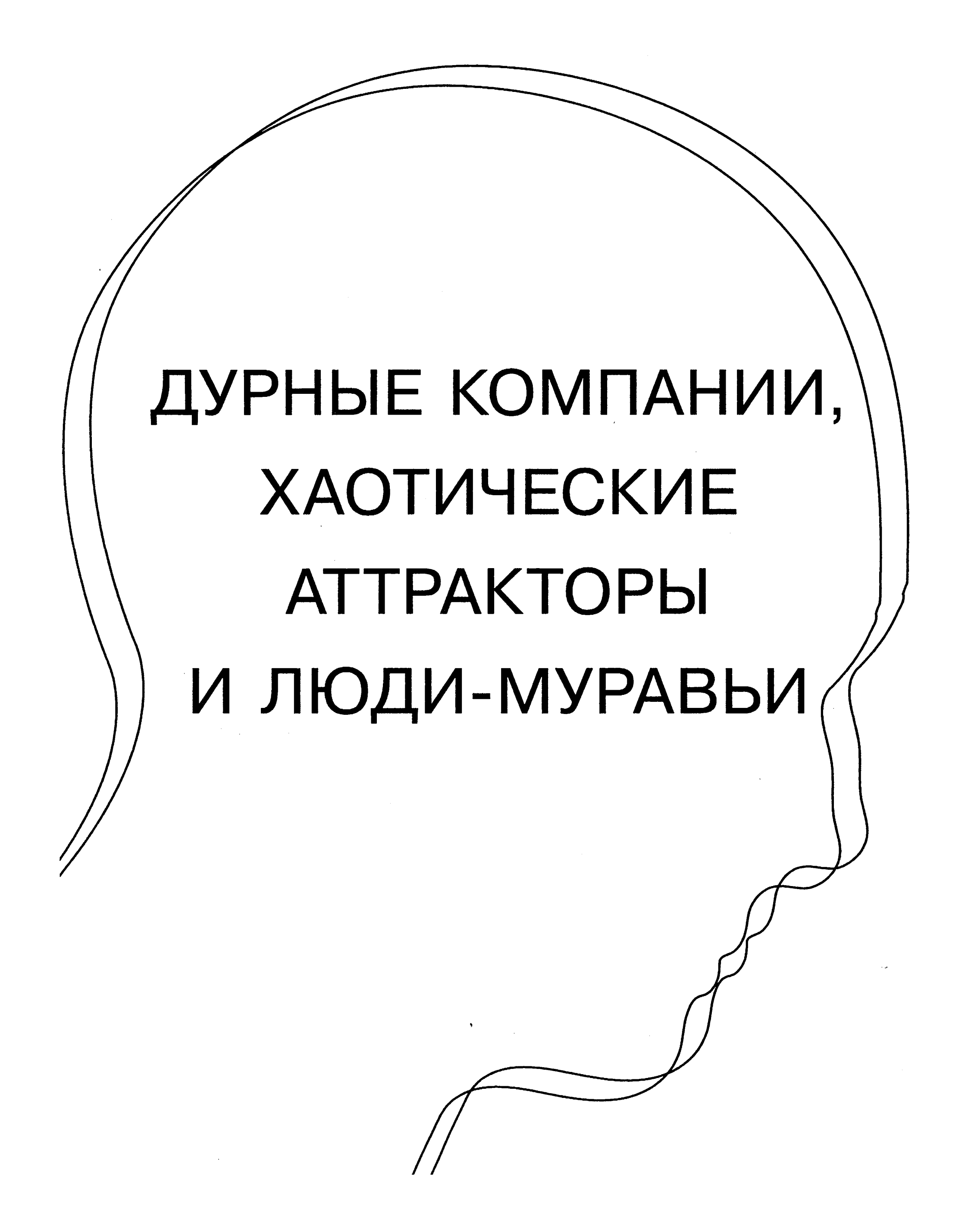
Еще раз о разумности, неразумности и глубокой разумности

Соединяя бихевиористскую экономику с эволюционной психологией, мы, по моему мнению, переходим на совершенно новый уровень мышления в отношении того, что касается экономической разумности. Дэн Ариели, экономист-бихевиорист, очень ярко говорит о том, что мы «предсказуемо неразумны». Но это определение верно лишь наполовину. Несомненно то, что люди отнюдь не всегда рассчитывают потенциальную выгоду и преимущества различных альтернативных решений, а затем выбирают те, которые принесут им оптимальные результаты. Экономисты-бихевиористы правильно указывают, что мы вместо этого принимаем простые эвристические решения без учета важной информации. Таким образом, мы принимаем ре-

шения субъективно, не рассматривая все возможные варианты. Но на более глубинном уровне наши субъективные суждения отражают влияние очень важных и функционально значимых мотивов. Кроме того, наше неумение принять упрощенные эгоистические решения является следствием глубокой разумности. Вместо того чтобы устремляться к немедленной максимальной личной выгоде, похоже, многие из нас выбирают такие решения, которые обеспечивают генетический успех в долгосрочной перспективе.

Пока мы говорили в основном о психологии личности. Конечно, все индивидуальные особенности в вашем и в моем сознании должны действовать так, чтобы оказать воздействие на окружающий мир — привлечь партнера, обрести положение в обществе, защититься от врагов и так далее. И как это иллюстрирует дилемма заключенного, ваши и мои индивидуальные решения по сути зависят от решений, которые принимают окружающие. Но значение этой динамической связи между решениями окружающих выходит далеко за рамки ситуации, в которой двое обсуждают, кто будет оплачивать счет в ресторане, или в которой кто-то пытается избежать драки. В действительности ваши личные решения связывают вас с целой сетью совершенно незнакомых вам людей по всему миру: с работниками молочной фермы в Голландии, с финансистами из Нью-Йорка и политическими лидерами в Вашингтоне, Москве и Пекине. В следующей главе мы рассмотрим, как это все работает.

ГЛАВА 12



ДУРНЫЕ КОМПАНИИ, ХАОТИЧЕСКИЕ АТТРАКТОРЫ И ЛЮДИ-МУРАВЬИ

Каждый день, перед тем как идти в школу, мы с младшим братом надевали одинаковые синие джинсы, белые рубашки и голубые галстуки. По этой униформе можно было определить нашу принадлежность к католической начальной школе Св. Иосифа, расположенной на углу. Неподалеку в нашем квартале была и государственная школа № 70, но мама даже играть во дворе той школы не разрешала. Ее беспокоило не то, что дети не носили форму или хулиганили больше, чем боящиеся монахинь дети из школы Св. Иосифа, а то, что в том дворе тусовались Гаррисоны, банда подростков-хулиганов в кожаных куртках и обтягивающих джинсах с толстыми кожаными ремнями фирмы «Гаррисон» (откуда и пошло название банды). Гаррисоны вызывали тревогу у добропорядочных жителей квартала, потому что дрались, пили, матерились и занимались сексом на школьном дворе. Как любой мальчишка 50-х годов, я, естественно, считал крутыми этих типов, косивших под Джеймса Дина с их набриолиненными стрижками и сигаретами «Лаки Страйк» в зубах.

Парни с 46-й улицы

К тому времени, как я перешел в среднюю школу, от банды Гаррисонов и духу не осталось, причем некоторые попали в тюрьму. Но появилось новое поколение хулиганов на дворе государственной школы № 70. Про новых нарушителей спокойствия говорили, что они не только пили и дрались, но еще и баловались наркотиками, в том числе глотали «депрессанты» и нюхали клей. Хотя с некоторыми из буянов нового поколения я играл в детстве, позже для общения я выбрал другую компанию. Я начал проводить время в близлежащем парке с подростками, которые тоже окончили школу Св. Иосифа, а потом в большинстве своем продолжили среднее образование в разных католических школах.

Я избежал дурного влияния со стороны тех, кто нюхал клей на задворках школы № 70, и моим родителям надо бы было радоваться. Но они не одобряли моих новых товарищей. Они рассчитывали, что я буду проводить время со своими

одноклассниками из элитной иезуитской школы «Риджис» в Манхэттене, где все учащиеся получали стипендию. Моим же новым друзьями, называвшим себя парнями с 46-й улицы, было далеко до интеллектуалов из «Риджис». Это были главным образом учащиеся католических школ для среднего класса, таких как «Пауэр Мемориал» или «Матер Кристи». Кое-кого из парней с 46-й исключили из католической школы, и они оказались в городской школе «Брайант», где в туалетах также нюхали клей, а по этажам патрулировал принятый на полную ставку полицейский. В отличие от юных школяров из «Риджис», которые проводили время в библиотеке и одевались в магазине «Братьев Брукс»*, парни с 46-й улицы носили узкие брюки из акульей кожи и нагуталиненные полуботинки, курили в парках сигареты, заигрывами с девушками и слушали транзисторные радиоприемники, предпочитая ритмы ду-вуп. Как сказали мои родители, я связался с дурной компанией.

Оглядываясь назад, я понимаю, что мои родители были абсолютно правы. Парни с 46-й улицы не просто оказывали на меня дурное влияние, так что я пропускал воскресную службу в церкви, тайком курил «Лаки Страйк» и пил портвейн, они были погаными друзьями. Они высмеивали меня за то, что я учился в «Риджис», и говорили, что там учатся только «тупые педики-подхалимы» (в то время так называли умников-зануд). Они насмехались над тем, что я был худой и высокий, что у меня были большие ноги и крупный нос, а старшие ребята надо мной нещадно издевались. Еще они обзывали меня сопляком, когда я отказывался драться с типами вроде Марти Магно, — внешность у него была как у Аль Капоне, и он колотил противника головой об асфальт, чтобы поставить точку в драках, которые он, кстати, никогда не проигрывал. Хоть я был у самого подножия пирамиды в этой иерархии хулиганов, я изо всех сил старался, чтобы они меня признали. А в школе приходилось общаться с худосочными «ботаниками», способными оценить интеллектуальные поиски, в которых, возможно, я бы преуспел. Я полностью пренебрегал умственной работой, бесцельно болтаясь в парке и тратя бессчетные часы на то, чтобы терпеть насмешки шайки драчунов. Я забросил учебу, и меня исключили из «Риджис» (тщетно я надеялся, что если не буду ходить в школу для умников, то эти крутые парни перестанут относиться ко мне как к зубриле).

Я покатился под гору, и исключение из школы «Риджис» было еще не концом падения, которое ускорила моя дружба с дурной компанией. Через шесть месяцев меня исключили из другой католической школы — «Пауэр Мемориал» — за то, что я ужасно вел себя на уроках и продолжал мораторий на учебу. Сбылось то, чего больше всего страшились мои родители: я «докатился» до той самой

* Данный магазин специализируется на продаже полных комплектов одежды для учеников частных школ.

школы «Брайант», где ходили в уличной одежде и нюхали клей. Родители решили переехать в Лонг-Айленд, и это переселение было задумано отчасти для того, чтобы вырвать меня из обстановки, где я «скатывался» к злостным нарушителям и мог пойти по стопам своего давно забытого биологического папаши, который в то время мотал срок в тюрьме «Синг-Синг».

Дурная компания, те же грабли[64]

Несмотря на то что мои родители переехали в Лонг-Айленд и уберегли меня от одной плохой компании, я так и не избавился от своей тяги к нарушителям спокойствия. Меня чуть не исключили из колледжа за то, что я явился на занятие в пьяном виде и постоянно прерывал своего первого профессора психологии. А выпил я в обед с парочкой своих старых друзей-моряков, которые были в увольнительной. Я учился тогда в муниципальном колледже, мне был назначен испытательный срок, а я тешил себя мыслью о службе на флоте.

Я не часто прислушивался к своему отчиму, но тут ему удалось убедить меня, что с учетом моего отношения к власти и авторитетам воинская служба мне будет ненавистна. Кроме того, шла война во Вьетнаме и кое-кто из моих старых друзей уже там погиб. Дядюшка Сэм по-прежнему давал отсрочку от армии студентам колледжей, но как только они оказывались вне системы образования, их сразу забирали на службу. Таким образом, исключение из колледжа было равносильно смертному приговору. Тогда я всерьез задумался о своей учебе, и удивительное дело: как только я начал выполнять задания и читать учебники, мне стало это нравиться. Я начал понимать, что более приспособлен к умственной работе, чем к жизни среди крутых парней с татуировками на бицепсах.

Но даже после возвращения в лоно братства интеллектуалов я продолжал искать общения с теми, в ком жил мятежный дух. В академическом мире компании бунтарей не бьют окна, не затевают драк, не нападают на пожилых женщин. Но они не подчиняются условностям, вступают в споры и ниспровергают старые идеи. В 90-е годы я попал под влияние двух таких умничающих энтузиастов. Одного звали Гай ван Орден, он был новым ассистентом профессора в Аризонском университете. Другой, Биб Латанэ, большая умница, человек, добившийся успеха в области социальной психологии. В то время Гай и Биб не были знакомы друг с другом, но они входили в одну и ту же интеллектуальную группу и увели меня куда-то в сторону, но оба в одном направлении.

Гай ван Орден пришел работать в Аризонский университет после окончания Калифорнийского университета в Сан-Диего, где изучал когнитивную

науку. Как и у меня, у него в семье никто не занимался наукой. Он родился в семье мормонов в штате Айдахо, но стереотипы о мормонах к нему не подходили. Гай не был похож на тех вежливых, учтивых, непьющих молодых людей, которые ходят от дома к дому с Книгой Мормона в руках. Внешностью и поведением он больше походил на какого-нибудь гитариста из неформальной рок-группы, особенно если добавить его черные кроссовки и волосы, затянутые в хвост (кстати, одним из подтивов Гая был «музыкант»). Гай был способен перепить любого немца, а на факультетских приемах мог до четырех утра вести философские беседы с бутылкой пива в руке.

Любимой темой Гая во время дискуссий была не религия, не наркотики или политика, а философия. Когда мы говорили о философии науки, Гай обычно засыпал меня терминами типа «редукционист», «детерминист», которые он использовал так же, как рьяный христианин использовал бы слова «грешник» и «еретик». В ответ я ему кричал: «Конечно, я редукционист и детерминист! И я не понимаю, почему ты этими словами бросаешься как оскорблениями. Это вообще-то называют наукой!» По моему мнению, детерминизм был лишь жалкой отговоркой для его противников, ухищрением, к которому прибегали социальные конструктивисты, которым было лень проводить реальные исследования и которые пытались громкими словами прикрыть свое нежелание досконально изучать природный мир. Правда, Гай не был каким-нибудь ленивым интеллектуалом, бьющим по цели наугад, он был бескомпромиссным ученым и сторонником альтернативной научной теории динамических систем.

Биб Латанэ — видный социальный психолог, который начал работать в этой области лет на двадцать раньше, чем Гай. Как и ван Орден, он любил споры, которые продолжались далеко за полночь, с бокалом чего-нибудь спиртного. Ему действительно так нравились эти сборища, что он превратил свой огромный дом на берегу Атлантического океана в курортном местечке Нагс Хед в Северной Каролине в конгресс-холл и приглашал туда разные группы исследователей, чтобы неделями обсуждать разные теории и пить за полночь. Латанэ родился в зажиточной семье. Став одним из самых влиятельных психологов, он тем не менее приобрел репутацию своего рода нарушителя интеллектуального спокойствия. Он окончил физический факультет, а потом переключился на психологию. Латанэ нравилось будоражить сообщество социальных психологов, высказывая новые радикальные идеи из области математики и других наук. В 90-е годы подобно ван Ордену он тоже с упоением рассуждал о теории динамических систем.

Латанэ начал применять идеи из теории динамических систем, чтобы объяснить распространение социальных влияний на толпу и понять внезапные

изменения политических взглядов, а также выяснить, как получилось, что разные в культурном и социальном отношении группы разделяют, казалось бы, несвойственные им взгляды и формы поведения (как, например, получилось, что так многие белые американцы разного социального положения носят кепки фирмы «Джон Дир», слушают Хэнка Уильямса*, едят овсянку, заключают брак в баптистской церкви, вворачивают в речь словечки из южных диалектов и говорят «прошу прощения, мэм», а другие носят ремни фирмы «Гаррисон» и кожаные куртки, слушают Диона и группу «Бельмонтс», едят сэндвичи с салями, вступают в брак в католической церкви, начинают разговор с обращения «вы, ребята» и громко восклицают «ха!». Исследования Латанэ показали, как правы были мои родители, говоря, что компания, в которую вы попали, действительно накладывает отпечаток.

Хаотические аттракторы и месть ботаников[65]

Как-то я видел картинку, на которой был изображен крутой подросток в кожаной куртке, а вокруг кучка интеллектуалов-ботаников в пиджаках и галстуках, похожих на тех башковитых ребят, с которыми я учился в «Риджисе». Умники насмехаются над дрожащим от страха хулиганом и задают вопросы типа: «Давай, Бруно, скажи, что такое теорема Пифагора?», «Дай, мистер Знайка, определение слову “сокровенный”!», «В чем заключается второй закон Ньютона, Бруно?» Когда люди вроде Ван Ордена и Латанэ начинали забрасывать меня идеями из теории динамических систем, я ощущал себя тем придурком в кожанке с картинки.

Всякий раз, когда Ван Орден начинал разглагольствовать о динамических системах, он извергал огромное количество пугающих терминов типа «хаотические аттракторы», «теория катастроф» или «фракталы». Хотя Ван Орден ушел из Аризонского университета, там позднее был основан центр, занимавшийся изучением сложных динамических систем, а сейчас там собираются блестящие биологи, психологи, экономисты и математики и разговаривают на том же странном языке, используя термины типа «бифуркация» и «гистерезис» так же легко, как если бы они говорили об овсянке или велосипедах. Но будьте осторожны: если вы попросите их привести какой-нибудь простой конкретный пример, они, скорее всего, начнут иллюстрировать свои идеи, рисуя на доске дифференциальные уравнения.

Ван Орден и Латанэ были, без всякого сомнения, талантливыми людьми: они настолько убедительно говорили о том, что сложные динамические системы могут помочь нам в любом мыслимом вопросе, что вдохновили меня прочитать несколько популярных книг по проблеме, таких как «Сложность: новая

---

* Американский композитор и исполнитель песен в стиле кантри.

наука на рубеже порядка и хаоса» Митчелла Уолдропа и «Паутина жизни, или Новое научное понимание живых систем» Фритьофа Капра. У меня начали появляться идеи о том, как соединить эти новые взгляды с направлением, которым я уже начал заниматься (эволюционной психологией и когнитивной наукой), и о том, как объяснить не только работу мозга, но и взаимодействие в нем простых эгоистичных правил, когда речь идет о создании семьи, ведении бизнеса, управлении и функционировании целых сообществ.

Я не собираюсь здесь распространяться и писать еще одну главу по теории катастроф и хаотических аттракторов. Честно говоря, я на эти темы говорю так же, как по-итальянски или по-испански: моего словарного запаса хватит, чтобы пообщаться с пятилетним малышом, да и то если он будет произносить слова медленно и внятно. Поэтому я хочу поговорить на языке детсадовского ребенка о трех идеях, которые имеют непосредственное отношение к этому типу мышления, и о том, как эти великие идеи связаны с простыми эгоистичными наклонностями, о которых я говорил почти во всех разделах этой книги.

Важная мысль номер 1 — *обусловленность многонаправленна*. Идея заключается в том, что причинно-следственные связи в природе настолько переплетены, что следствие может развернуться и изменить то, что было причиной. Вот простой пример. Если бы вы наблюдали за мной с помощью скрытой видеокамеры, вы бы увидели, что я часто говорю своему пятилетнему сыну: «Лиам! Хватит хныкать, надевай куртку и иди, а то опоздаешь в школу!» При этом я говорю громко и строго, чтобы утихомирить его вопли из-за потерявшейся детали от конструктора «Лего» и вытолкать за дверь. Но часто такие попытки повлиять на него приводят к противоположному результату. Лиам начинает вопить еще громче и удваивает свои усилия по оказанию воздействие на меня в нужном ему русле. Если у меня времени в обрез, я могу в ответ повысить тон и добавить голосу строгости, чтобы Лиам наконец-то отправился в школу. Можно ожидать, что он в свою очередь завизжит еще громче, чтобы я замолчал, выиграет таким образом время — и мы окажемся на равных. Наш разговор на повышенных тонах может привлечь внимание моей жены: она постарается восстановить пошатнувшийся мир, но может получиться наоборот — ее усилия вызовут с нашей стороны совместное сопротивление.

Как показывает практика, так устроена вся общественная жизнь: мы сталкиваемся не с однонаправленной причинностью, а со сложными многонаправленными воздействиями. Мы стремимся оказать влияние на членов своей семьи, на соседей, коллег, а члены наших семей, соседи и коллеги в свою очередь пытаются оказать на нас ответное воздействие, они влияют друг на друга, что непосредственно сказывается по-разному на нас.

Поскольку вокруг постоянно происходит немало событий, люди влияют на окружающих, окружающие влияют на них, и в потоке многонаправленной обусловленности появляются новые произвольные векторы в виде случайных людей, то можно предположить, что реальность представляет собой рокочущий и жужжащий сумбур.

И тут мы подходим к важной мысли номер 2 — теоретики, изучающие системы, обнаружили, что природа — это *самоорганизующаяся система*. Порядок возникает как бы случайно и произвольно и поддерживается не надзирающей и управляющей силой, а простыми, эгоцентричными взаимодействиями между игроками внутри самой системы. Даже в самые неблагоприятные для нас с Лиамом дни мы умудряемся прибыть к дверям школы не позже сотен остальных семей, у каждой из которых свои внутренние конфликты и факторы влияния.

Любопытный вывод, полученный исследователями сложных систем, приводит нас к важной мысли номер 3 — ограниченное количество взаимодействующих переменных может вызвать огромные сложности. Как указывают Берт Холлдоблер и Эдвард Уилсон в своей книге «Сверхорганизм», у муравьев очень маленький мозг и небольшой набор простых инстинктивных правил, используемых при принятии решения, однако они способны создавать сложные колонии с легко приспосабливающимися организованными кастами, в которых существует разделение труда, где они решают разнообразные задачи и создают потрясающие жилища для своих колоний. Шон Кэрролл в своей книге «Самые прекрасные и бесконечные формы» говорит, что генетики были поражены, когда обнаружили, что генов оказалось гораздо меньше, чем они ожидали. Причем большое число этих генов является общим для совершенно различных видов, таких как тараканы и люди. Например, один и тот же ген отвечает за развитие шести лапок у насекомого и за развитие наших четырех конечностей. Но незначительные изменения, связанные с взаимодействием разных генов, имеют самые серьезные последствия.

Самоорганизация: порядок из произвольности[66]

Когда я тусовался с парнями в нагуталиненных ботинках, то умудрился завалить алгебру. Причина? Не выучил таблицу для запоминания тригонометрических функций. К моему сожалению, большинство из тех, кто занимается теорией комплексных систем, выражают свои мысли при помощи уравнений, а мой мозг реагирует на это так же, как на быструю итальянскую речь (тут же вспоминается сцена, когда мы стояли на железнодорожной платформе в Италии и пытались хоть что-то понять из объявления по громкоговори-

телю: «Il treno per Firenze é appena partire al binariodue; il treno di Milano é appena arrivare al binario cuatro; il treno diVenezia...» («Поезд во Флоренцию отправляется в... поезд из Милана прибывает в... поезд из Венеции...»)).

Но к моей радости, концепцию самоорганизации можно понять без всяких уравнений (и без итальянского), просто посмотрев на рисунки. Я был поражен, когда обнаружил, что самоорганизация предстает прямо перед глазами, если воспользоваться простой компьютерной программой составления таблиц. Как-то вечером, наслушавшись, как Гай Ван Орден и моя коллега Сэнди Брэйвер обсуждают исследование Латанэ о распространении влияний в группах, я пришел домой и нарисовал на экране простую матрицу, состоящую из черных, белых и серых элементов, такую, как на рис. 12.1.

Представьте себе такую картину: соседям нужно проголосовать по поводу введения специального налога на строительство новой школы. Давайте предположим, что поначалу мы имеем разброс мнений, то есть они распределены произвольно по отношению друг к другу. Предположим также, что потом ваши соседи начинают обсуждать вопрос с соседями, живущими поблизости, и приходят к мысли, что не будут поддерживать позицию, не пользующуюся популярностью. После того как я изобразил это схематически, подобно тому, как это сделано на рис. 12.1, я задал такие параметры в программе Excel, которая автоматически обновляла решение каждого соседа с учетом общего изначального мнения близких соседей.

После первого этапа обсуждения сосед из третьего дома внизу слева изменил свою позицию с отрицательного ответа на положительный, а кое-кто из его соседей, наоборот, изменил «да» на «нет». Окончательная раскладка всегда отличалась от начальной и зависела от того, на какой случайной схеме я первый раз включил свой компьютер. Тем не менее всего после нескольких обновлений крапчатая структура исчезала, вся схема как-то упрощалась и приобретала более однородный вид. В этом случае, если каждый сосед в конце концов принимал решение согласиться с большинством, все соседи оказывались объединенными в оппозицию и схема выглядела таким образом, как в квадрате Сценарий 1.

Системы, подобные этой, вначале очень нестабильны, и даже самые незначительные различия на начальном этапе могут оказать огромное влияние на вид окончательного соотношения. Например, в Сценарии 2 (правый верхний квадрат) изображено, что произойдет, если всего лишь один человек (отмечен серым) не согласится с большинством, а будет настроен скорее голосовать «за». Этот человек, к примеру Альберта, изменила бы «да» на «нет», только если бы ее соседи были единогласно против; но если хоть один был бы готов голосовать «за», Альберта тоже не изменила бы свое решение и проголосовала «за». Этот отдельно взятый одиночка

с собственным мнением в этом случае оказывает такое большое влияние, что постепенно все соседи делятся на два лагеря (Сценарий 2) — южный лагерь, готовый голосовать «за», и северный — «против». На нижнем правом квадрате (Сценарий 3) видно, что произойдет, если в северном лагере появится одиночка, назовем ее Агнесс (тоже отмечена серым), с положительным мнением. Эти двое смогли бы полностью изменить единодушное решение соседей.

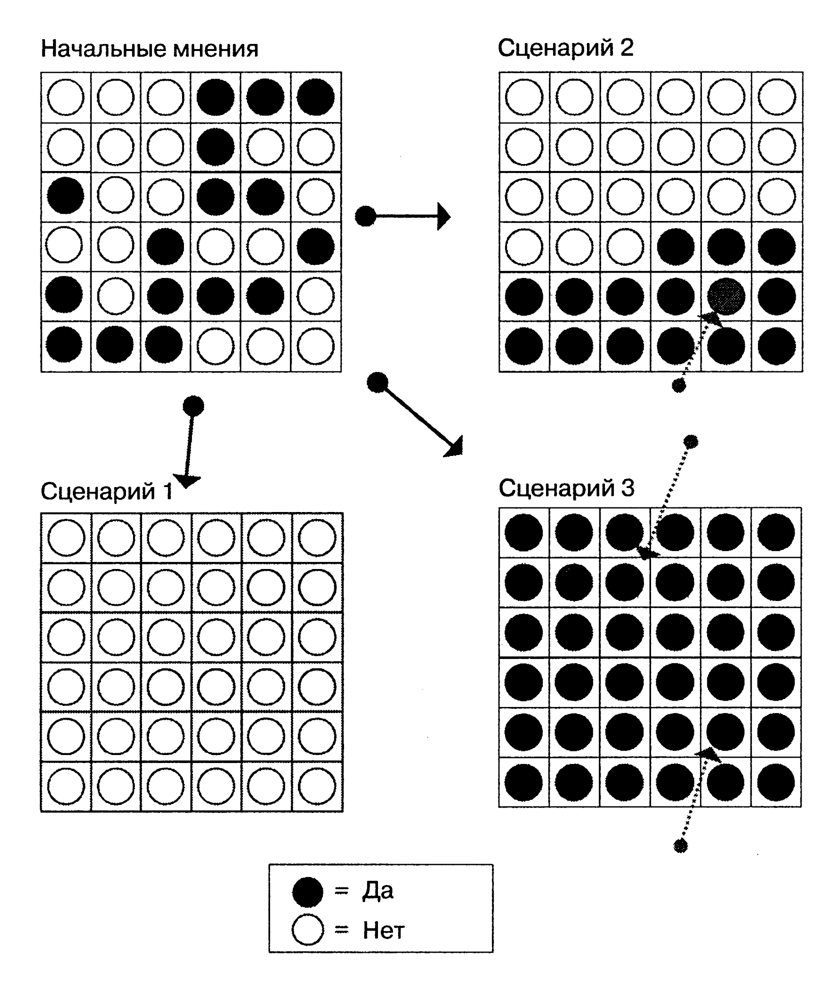


Рис. 12.1. Самоорганизация соседей. Верхний левый квадрат — это соседи, у которых разделились мнения по какому-то вопросу. Учитывая, что каждый из них хочет примкнуть к большинству, то через несколько раундов переговоров непосредственные соседи все по очереди присоединятся к оппозиции. Если один или двое соседей твердо придерживаются более подходящей, с их точки зрения, позиции (это серые одиночки справа), то окончательная картина может выглядеть совершенно иначе (как описано в тексте)

Обратите внимание, что хотя вначале было невозможно предсказать результат, потому что система была крайне неустойчивой, его очень сложно изменить после того, как система стабилизировалась. Если бы Альберта и Агнесс уехали из города на момент первого промежуточного обсуждения, то результаты получили бы устоявшийся вид, как в Сценарии 1. А когда Агнесс и Альберта вернулись бы, они обе согласились бы с единодушным мнением соседей голосовать «против». Но если бы система пришла в равновесие с единогласной поддержкой выдвинутой идеи всеми соседями, как в Сценарии 3, то позиция всех осталась бы неизменной, даже если бы обе женщины потом отсутствовали.

Как возникают субъективные решения?[67]

В игровой ситуации, изображенной на рис. 12.1, некоторые соседи при принятии решений пользовались в основном простым правилом: согласиться с большинством. Биолог-антрополог Роберт Бойд, Пит Ричерсон и Джо Генрих собрали большое количество данных о том, что в людях заложены мощные механизмы конформизма, которые обычно служат нам вполне исправно (например, можете наугад пожевать разные листочки и корешки в качестве обеда и после эксперимента умереть, а можете последовать примеру соседей и есть то же, что и они, и не умереть). Психологи Таня Чартранд и Джон Барг обнаружили, что свойственная нам тенденция подражать другим является автоматической и обычно неосознанной (если вы разговариваете с человеком, который качает ногой и чешет лоб, вы тоже начнете качать ногой и чесать лоб, даже не замечая этого). Однако как у Агнесс и Альберты, у некоторых людей порог, который позволяет им быть ведомыми, может быть выше или ниже среднего.

В приведенном примере я допускаю, что у участников не было предварительного твердого мнения о последствиях голосования. В жизни же у нас бывают твердые субъективные убеждения по поводу важных решений, которые нам приходится принимать. Что лежит в основе наших решений, когда мы соглашаемся идти вместе с группой или занимаем обособленную позицию, рискуем или осторожничаем, отвечаем положительно или отрицательно на предложение заняться любовью, сражаемся или избегаем конфликта? Чтобы ответить на эти вопросы, крайне важно объединить идеи эволюционной психологии с идеями теории динамических систем. Как я говорил в предыдущих главах, субъективизм при принятии решений предсказуем, но различается в зависимости от того, мужчина это или женщина, на какой стадии жизненного цикла он находится, какова его или ее стандартная стратегия поиска партнера и какой мотивационный подтип в настоящее время находится на водительском месте.

Например, мы выяснили, что мужчины, которыми в данный момент управляет брачный подтип, скорее всего, пойдут *против* мнения группы, а женщины с брачным настроением, скорее всего, *согласятся* с ней. С другой стороны, и мужчины и женщины приспосабливаются к группе, когда чувствуют угрозу, — тогда включается подтип «ночной сторож». Кроме того, выбор того или иного поведения динамически связан с текущей социальной ситуацией. Например, если рынок невест перенасыщен в отличие от рынка женихов, представители обоего пола будут корректировать свою брачную стратегию. А если говорить о зависимости от ситуации, то здесь есть динамическая связь между нынешней ситуацией и реакцией человека: мозг может менять подипы, переключая мотивационные механизмы, когда то, что изначально расценивалось как брачная возможность, вдруг оборачивается потенциальной опасностью.

Здесь есть один крайне важный момент. Для того чтобы понять, как у людей возникают социальные сложные системы, нельзя просто сказать, что мы муравьи, — и тогда ответ будет зависеть от случайных общих процессов, которые в равной степени относятся к любой динамической системе. Нужно понимать, что ответ зависит в значительной степени от наших конкретных субъективных решений, которые отличают наш вид, и что эти субъективные решения сильно разнятся в зависимости от того, какую социальную сферу мы в настоящее время рассматриваем. Наконец, индивидуальные различия тоже могут оказывать огромное влияние на то, как в конечном итоге все сложится. Я не просто говорю, что там «все очень сложно». Я говорю, что, как ни странно, мы можем уменьшить эту сложность, избегая тенденции к упрощению. Когда мы объединяем положения теории динамических систем с идеями эволюционной психологии, мы получаем гораздо более глубокое и полное понимание картины социальной жизни, которая может возникнуть в отдельных ситуациях, создаваемых нами для самих себя. В следующем разделе мы рассмотрим, как сочетание эволюционных и динамических идей приводит к ряду важных выводов, исследуя, как развитие различных субъективных идей в наших головах влияет на форму и структуру наших социальных сетей.

Эмерджентные социальные геометрии[68]

Иногда наши социальные сети выглядят как плоские квадраты микрорайона, как на рис. 12.1, а иногда иначе. На самом деле существуют различные социальные геометрии, связанные с различными фундаментальными мотивами поведения, как это показано на рис. 12.2. Например, когда речь идет о социальном статусе, то геометрически это выглядит как пирамида, и чем выше положение человека в этой иерархии, тем меньше вакансий перед ним открывается. Как я уже отмечал, для мужчин по сравнению с женщинами статус несет двойную выгоду. Он не только расширяет их не-

посредственный доступ к благам, но и увеличивает возможности заполучить желаемого партнера. По этой причине мужчины чаще вовлечены в такого рода иерархические битвы.

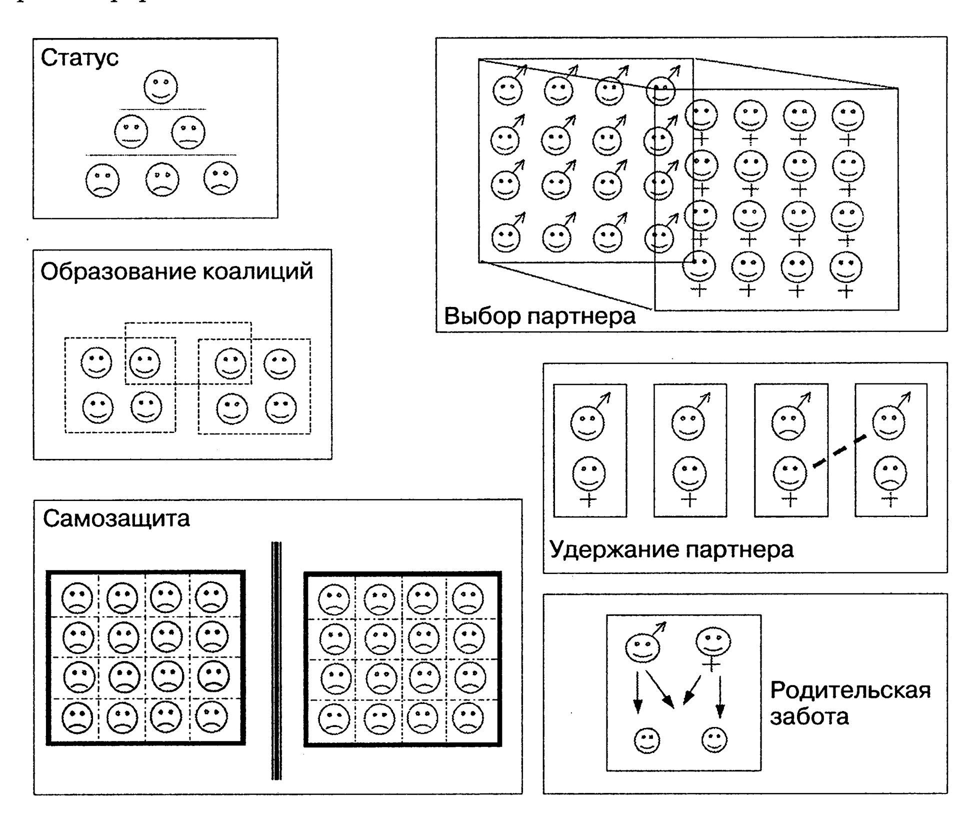


Рис. 12.2. Эмерджентные социальные геометрии. Наши социальные сети принимают самые разные формы в зависимости от того, кто рядом с нами и какой подтип руководит нами в данный момент*

Геометрия сетей дружеских уз, с другой стороны, более плоская и относительно открытая: если вы друг моего брата, то вы (и ваш брат) можете стать моим другом. Женщины, как правило, более отзывчивы, и представители обоего пола в качестве друзей предпочитают женщин мужчинам. И хотя здорово иметь друзей, по-настоящему близкие дружеские связи по своей природе имеют ограничения в виде конкретного бюджета времени и сил. Возникают и проблемы с управлением группой, когда она становится слишком большой: трудно устроить пикник, если придется беспокоиться о том, чтобы накормить и напоить двести человек (это одна из причин, почему большая свадьба, как правило, доставляет больше хлопот, чем радости).

* Эмерджентный — возникающий из сложных взаимоотношений (*Прим. ред.*).

Но когда дело доходит до собственной безопасности, то чем больше коллектив, тем лучше. Когда я якшался с хулиганами, как-то произошла настоящая «война банд». Один из симпатичных итальяшек из компании на 46-й улице запал на сестру парня из банды Гаррисонов, члены которой носили свитера и куртки с логотипом фирмы «Чанселерс». Бандитская разборка казалась для восьмилетнего мальчишки крутым делом, но я понимал, что подростки во время вооруженных конфликтов могут драться до крови, и предпочел бы остаться дома и почитать книгу, чем быть кандидатом на поездку в травмпункт. Но если бы я в тот вечер отсиделся дома, насмешкам и издевкам не было бы конца. Поэтому я пришел на «место сражения», пытаясь унять дрожь в руках и стараясь не думать, каково это, когда тебя огреют цепью по голове или всадят нож. К счастью, в тот вечер набрали столько пацанов из нашего района и даже из соседних кварталов, что я мог надеяться остаться в тени, когда начнется заварушка.

Когда банда «канцлеров» завернула за угол, они неистовство вопили и кричали, настраивая себя на войну. Их было много, мы насчитали человек пятьдесят. Но наша группа насчитывала почти сотню. Гады «канцлеры» вдруг остановились как вкопанные. Они, должно быть, глазом быстро охватили приблизительную численность обоих противоборствующих сторон. Пошептавшись друг с другом минуту или около того, они развернулись и побежали в другую сторону. По словам Берта Холлдоблера и Эдварда Уилсона, муравьи не могут выполнять арифметические действия, но у них есть способность в экстренной ситуации приблизительно оценить размер группы противника. Поэтому, как и эти подростки-вояки, муравьи предпочитают не вступать в битву с другой колонией и спасаются бегством, если оказывается, что они в меньшинстве.

Совсем другая геометрия мотивов поведения наблюдается, когда речь идет о том, чтобы выбрать и удержать партнера. Мы выбираем пару из относительно большого количества кандидатур и особенно счастливы, если вариантов выбора много. Когда Норм Ли, Джон Батнер и я изучали половые предпочтения мужчин и женщин, мы обнаружили, что мужчины скорее склонны к беспорядочным сексуальным связям, в то время как женщины тяготеют к моногамии. Когда мы провели ряд искусственно созданных ситуаций для изучения предпочтений мужчин и женщин, то обнаружили, что с течением времени моногамные предпочтения женщин завоевывают ведущие позиции, в результате чего соседи становятся преимущественно моногамными, а сторонники беспорядочных половых связей остаются где-то на периферии. Но мы также обнаружили, что картина коренным образом менялась, если у женщин появлялась хотя бы небольшая причина отказа от моногамии (это типично для больших городов, где свободных женщин больше, чем свободных мужчин). В этих условиях соседи более склонны к поведению, когда беспорядочным

половым связям дозволено занять больше места (что можно было наблюдать в 70-е годы в таких городах, как Лос-Анджелес и Нью-Йорк).

С другой стороны, сохранение отношений — это игра, в которой участвуют двое. Даже в полигамных обществах большинство членов приходят к тому, что начинают жить парами, а вовсе не так, как Бхупиндер Сингх, невероятно богатый седьмой махараджа из Патиалы*, у которого было 350 жен.

Если у вас всего лишь два партнера, оба все равно будут считать это излишеством и каждый из них попытается избавиться от другого. Даже в обществах с узаконенной полигамией жены ведут борьбу между собой за право стать главной в гареме и за то, чтобы именно их детям досталось лучшее. Причина, по которой люди, в отличие от прочих млекопитающих, настолько ревнивы, в том, что оба родителя вкладывают силы в своих детей. Женщина хочет, чтобы отдача мужчины в этом вопросе была больше, а мужчина не желает тратить силы на ребенка от другого мужчины.

Наконец, геометрия заботы о ближнем весьма отличается от геометрии дружбы и добрачных отношений по двум серьезным причинам. Геометрия заботы о ближнем не столь горизонтальна, как геометрия дружеских отношений, где силы распределяются равным образом; она построена по нисходящей, в результате чего ресурсы плавно переходят от родителей к детям, а не наоборот. И это самая устойчивая геометрия из всех возможных; романтические партнеры могут разбежаться, если что-то пойдет не так, но родители в подобных обстоятельствах, скорее всего, будут продолжать заботиться о детях, даже если у них возникнут какие-то непредвиденные расходы. И у родителей, и у детей больше причин сохранить отношения, даже если их разделяет расстояние.

Итак, смысл этого таков: люди принимают разные субъективные решения по разным вопросам социальной жизни. Их субъективные взгляды влияют самым серьезным образом не только на происходящее между какой-то парой, но и на более крупные социальные группы, формируя эмерджентную, то есть обусловленную только сложностью самой системы, социальную геометрию различных отношений, причем делая это определенным и целесообразным способом.

Снизу вверх: возникновение и самоорганизация[69]

В каждый конкретный момент внутри вашего мозга одновременно работают разные нейронные механизмы, анализируя входящую информацию о темпе-

* Город в индийском штате Пенджаб.

ратуре вашего тела, об уровне сахара в крови, об освещенности помещения, о шумах снаружи и так далее. Наша нервная система устроена так, чтобы организовывать саму себя и чтобы при этом самые важные сигналы могли проникнуть в нее для дальнейшей обработки, а прочие отсеивались. Различные виды сигналов передаются к разным подтипам мозга, и эти разные подтипы организуются так, чтобы только один самый важный подтип взял на себя управление нашим сознанием в данный конкретный момент и решал, какие шаги предпринять дальше.

Когда вы находитесь в коллективе с другими людьми, каждое из решений повести себя тем или иным образом — это одновременно и побудительная причина, и тщательно выверенная реакция на поведение окружающих. С течением времени эти виды взаимовлияния организуют себя так, что этот коллектив начинает двигаться в определенном направлении.

Как и в модели сообщества соседей, большинство из нас общаются с теми, кто нам ближе, с самыми близкими соседями (даже тогда, когда мы сидим в Интернете, мы прежде всего обращаем внимание на определенную информацию — это сообщения от друзей или новости из определенных источников, а прочее пропускаем). Но поскольку соседи оказывают влияние на других соседей, эта паутина общения распространяется дальше, и поэтому наши решения и решения небольших групп, к которым мы принадлежим, являются составной частью этих больших безымянных сил, таких как «общественное мнение», «современное общество» и «мировая экономика».

Посмотрите на это в другом свете — и тогда вы поймете, почему человеческая натура настолько тесно связана с культурой, религией и экономикой. Я не говорю, что субъективное решение одного человека однозначно определяет явления крупного порядка в большей степени, чем «общество» определяет наши личные решения. Я имею в виду то, что общая картина культуры, истории и экономики складывается из решений отдельных людей.

Самое удивительное в таком взгляде на мир то, что в нем нет места Большому брату, нет кого-то, кто бы заправлял всем действием. Возникающее целое — это нечто более мощное и гораздо более сложное, чем любой отдельный индивид. Военно-промышленный комплекс, мировая экономика, общественное мнение и современное общество — это мы. Причина, по которой это целое не похоже на то, что мы имеем, в том, что человеческое общество в некотором роде подобно гигантской колонии муравьев: это продукт деятельности множества маленьких мозгов, принимающих маленькие решения в ответ на совершенно незначительную информацию местного характера.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Смотрим на звезды

Ох и немало времени прошло с 70-х годов! Соблазнительные мелодии диско сменились вульгарными ритмами хип-хопа и синкопами «Джей-Зи» и Эминема, под которые дрыгаются дети тех, кто тряс попами под музыку «Кей-Си энд Саншайн Бэнд». Несмотря на то что человечество продолжает грешить, предсказание свидетелей Иеговы о конце света в 1975 году не сбылось. Но мир по-прежнему неспокоен, новости полны зловещих пророчеств об экономическом и политическом крахе, а вместо террористов-«метеорологов» и Вьетнама нас пугают сообщениями об «Аль-Каиде» и Ираке. Но *человек* жив. Все меньше и меньше людей читают ежедневные газеты; теперь плохие новости мы узнаем из устройств, называемых айфонами, и из смартфонов фирмы «BlackBerry» — мощных мини-компьютеров размером меньше пачки сигарет, которые поместились бы в нагрудном кармане рубашек парней, разгуливавших по 46-й улице в 1961 году. В моем маленьком закутке снаряды не рвутся, там звучат вальсы Брамса. Вопреки предсказаниям священника-иезуита, беседовавшего со мной, когда меня вытурили из школы «Риджис», я не оказался в сумасшедшем доме. И вопреки семейной традиции я не отправился по следам биологического отца в печально известную тюрьму в Оссининге. И вопреки собственным невротическим страхам я пережил пятидесятилетний возраст и при этом меня не убили.

Напротив, в моем распоряжении оказалось несколько десятилетий, в течение которых я живу спокойной жизнью преподавателя университета, езжу на работу на велосипеде мимо пальм и бассейнов. Я до сих пор иногда задаю себе вопрос: когда же мое начальство опомнится и осознает, что произошла какая-то ошибка, но тем не менее я до сих пор получаю свою зарплату за то, что делаю то же самое, что причиняло мне неприятности в школе: я слишком много болтаю, иронизирую в аудитории и вместо того, чтобы проверять работы студентов, начинаю читать какую-нибудь книгу, думаю о сексе, убийствах и смысле жизни. И хотя я продолжаю открывать для себя новое, тем не менее я не уверен, что передо мной более осмысленная

картина, чем перед тем юнцом, который отправился в книжный магазин вместо того, чтобы готовиться к экзаменам.

Итак, возможно, сейчас вы задаете вопрос: так в чем же смысл жизни?

Оказывается, этот вопрос можно интерпретировать двумя разными способами.

Как я говорил во введении, вопрос о смысле жизни иногда трактуют так: «Как все объединяется в одно целое?» Как разные восприятия, мысли и чувства, бурлящие внутри нашего развитого мозга, вкупе с нашими пальцами, приспособленными для захвата предметов, с нашим выпрямленным телом и гортанью, производящей звуки, создают один согласованный организм? И как наш человеческий вид, отличающийся тем, что мы встали на ноги, выпрямились и заговорили, вписывается в мир природы наравне с такими особями, как паукообразные обезьяны, волки и птицы-древесницы? Мне кажется, что сейчас у нас есть хороший ответ на этот вопрос, который нам дает синтез эволюционной психологии, когнитивной науки и теории динамических систем.

Но иногда, когда люди задают вопрос о смысле жизни, в действительности они имеют в виду: «Как прожить жизнь более осмысленно?» Как я говорил ранее, ученые мужи, размышляющие об эволюционной биологии, нейронных системах и многонаправленной причинности, предоставляют отвечать на вопрос: «Как это происходит?» так называемым духовным наставникам. Но мне кажется, что существуют важные связи между двумя версиями вопроса о смысле жизни.

Смысл жизни I[70]

Начнем с простого: как все объединяется в единое целое? Как ваши сиюминутные мысли о сексе, убийствах, современном искусстве и об Уолл-стрит связаны одна с другой и как эти мимолетные мысли связаны с более серьезными вещами, такими как карьера, брак, семья и религия? Если мы уменьшим масштаб, то как понять связь между происходящим в вашей голове, между решениями, принимаемыми вами, и мыслями и поступками членов вашей семьи, ваших коллег, соседей и миллиардов людей на планете в Бойсе, Брюсселе и Пекине? Как понять с высоты птичьего полета связь современных исторических, культурных и экономических событий с тем, чем занимались наши предки в пещере Альтамира и в ущелье Олдувай*?

* Пещера Альтамира — в Испании, знаменита настенной живописью эпохи палеолита; ущелье Олдувай — место раскопок на севере Танзании.

А если воспользоваться широкоугольной камерой, то как с ее помощью охватить нас, людей, читающих книги, ревущих павианов, распушающих хвосты павлинов и бесчисленные колонии муравьев?

Те, кто занимается узкоспециальными исследованиями, как это было свойственно науке XX столетия, склонны думать, что большого толку от таких глобальных вопросов не будет. Но по мере того как психологи, биологи, антропологи, экономисты и бихевиористы все чаще осмеливаются выбраться из своих интеллектуальных гетто, они начинают открывать замечательные вещи на стыке этих наук. Как я говорил в предыдущих главах, за последние три десятилетия в науке возникло три крупных междисциплинарных направления: когнитивная наука, эволюционная психология и теория динамических систем. Позвольте мне сделать выжимки из каждого из этих очень крупных направлений.

Воодушевленные тем, что машины могут осуществлять некоторые функции человеческого мозга, ученые-когнитивисты отвергли критику радикальных бихевиористов и попытались пролить свет на то, что происходит внутри черного ящика, называемого человеческим мозгом. Одной из важных находок было то, что наш мозг обрабатывает информацию невероятно избирательно: мы обращаем внимание лишь на незначительную часть того, что происходит вокруг; еще меньше мы сознательно осмысливаем, а в долгосрочную память помещаем совсем малую толику сведений. Информация, которую мы отбираем, и информация, которую мы отбрасываем, может оказаться важной для последующих решений. Вспомните простой пример, который я приводил в главе 2: мужчины, разглядывающие толпу, выбирают в ней красивых женщин, что приводит их впоследствии к неверному умозаключению, что в реальном мире полным-полно симпатичных старлеток, а это в свою очередь отрицательно влияет на их привязанность к партнершам, с которыми они связаны в данный момент отношениями.

Как я говорил в главе 8, аналогии между мозгом и компьютером привели когнитивистов к мысли, что одна форма обработки информации взаимозаменяема любой другой, и к тому, что они стали придавать особое значение не *содержанию* (какую информацию переварить), а *процессу* переработки информации мозгом (как мозг переваривает информацию). Одна из главных мыслей эволюционной психологии заключалась в том, что содержание имеет колоссальное значение. Наш мозг обладает встроенной системой приоритетов. С их помощью мозг определяет, какая пища смертельна для организма, помогает увидеть опасных хищников и разглядеть потенциальных брачных партнеров. Для эволюционной истории очень важно знать, какая информация подвергается переработке мозгом и как это происходит. Как летучие мыши выбирают направление полета, посылая и улавливая

звуковые волны, отражающиеся от деревьев, как крысы определяют по запаху, можно съесть кусочек сыра или нет, как человек улавливает малейшие изменения в чертах лица другого человека и делает вывод, друг это, враг или потенциальный партнер. Большинство исследований, о которых я говорил в этой книге, представляют собой соединение идей из когнитивной науки и эволюционной психологии, что позволяет представить мозг как нечто состоящее из многочисленных мотивационных подтипов, каждый из которых решает определенную задачу.

Эволюционное видение мира позволило расширить фокус психологии и включить в сферу внимания не только содержание, но и процесс, оно помогло извлечь ряд очень важных общих принципов из эволюционной биологии. Наиболее важные из них — совокупная приспособленность, дифференциальное участие родителей в воспитании детей и взаимный альтруизм — демонстрируют связи между такими отличающимися типами поведения, как агрессивность, альтруизм, отбор полового партнера, проявление творческих способностей, расточительность в расчете на внимание публики и даже религиозные убеждения. Они также подтверждают, что существуют тесные связи между нашим поведением и поведением других животных, от мерзких крыс до элегантных павлинов. Эти связи до сих пор изучены недостаточно, и в полной мере их смысл и смысл других биологических принципов еще только раскрывается. К примеру, в главе 7 я говорил о теории жизненного цикла, имеющей огромное значение для понимания того, как в процессе развития меняются наши мотивационные подтипы, как изменяются наши приоритеты, чтобы мы могли достичь максимального репродуктивного успеха. Когда я был тринадцатилетним бездельником, слонявшимся с другими парнями с 46-й улицы, моей главной целью было, чтобы они приняли меня в свою группу и чтобы у меня там было какое-то положение. Когда я стал длинноволосым студентом, моей первоочередной задачей стало найти женщину для занятий сексом, а теперь, когда такой тип, как я, вступил в пенсионный период, моей главной целью стала помощь детям.

Эти обширные идеи оказывают серьезное влияние не только на психологию, но и на другие бихевиористские дисциплины, в том числе на экономику, маркетинг, менеджмент, политологию и юриспруденцию. Когда следующее поколение исследователей в этой области преодолеет сопротивление тех, кто не хочет считать людей биологическими организмами, то мы будем свидетелями новых открытий.

Как и когнитивистика, эволюционная психология — это не набор незыблемых доктрин, а продолжающаяся научная работа. Об этом свидетельствует тот факт, что и та и другая наука продолжают развиваться и заимствовать идеи друг у друга. Когда психологи начали впервые проверять эволюцион-

ные гипотезы о поведении человека, их обвиняли в том, что они слишком большое внимание уделяют различиям между полами и половым отношениям. И это обвинение было справедливым, потому что убедительные теории полового отбора и разной степени участия родителей в воспитании детей породили множество предсказаний, которые можно проверить, о различии в брачном поведении полов (удивительно, что этот факт психологи проигнорировали). Но наука — это самокорректирующийся процесс, поэтому обвинения спровоцировали многочисленные исследования, в которых изучалось психологическое сходство между мужчинами и женщинами. Еще одна проблема эволюционной психологии заключалась в том, что она слишком много внимания уделяла темным и эгоистичным сторонам человеческой природы. Это подвигло эволюционных психологов на изучение обстоятельств, при которых люди вступают в коллективы, действуют совместно с другими и даже совершают героические поступки на благо других.

Все эти исследования привели к еще одному важному заключению: гены эгоизма необязательно приводят к рождению эгоиста. Действительно, наш мозг имеет множество простых эгоистических механизмов, которые побуждают нас поступать так, чтобы мы добились личного репродуктивного успеха. Но в нашем сверхсоциальном обществе репродуктивного успеха часто можно достичь хорошим отношением к окружающим. Я вскоре остановлюсь на этом.

Хотя в нашем мозге множество простых эгоистичных механизмов, которые ограничивают поступающую информацию, нам как-то удается сходиться с людьми и организовывать нормально функционирующие группы, общества и международные экономические рынки. Каким образом происходит трансформация отдельных лиц в организованные коллективы? Обратитесь к теории динамических систем. Как я говорил в главе 12, исследования, проведенные на сложных многосоставных системах, таких как колонии муравьев и жилые микрорайоны, привели к удивительным выводам. Один из них касается самоорганизации, иначе говоря, спонтанного возникновения порядка из беспорядка. Другой вывод касается того, что невероятно сложные вещи возникают из нескольких простых факторов. Естественный отбор — удивительный пример этих двух принципов: изначально произвольное множество оказывается основой для возникновения сложных живых организмов, которые прекрасно приспосабливаются к естественной среде. Примеры тому — ночные млекопитающие, ориентирующиеся в темноте по звукам, или птицы с длинным клювом, летающие, как вертолеты, и пьющие нектар из цветов с длинным стеблем, или безволосые обезьяны, которые ведут с сородичами разговор о летучих мышах, о колибри и о смысле жизни.

Когда мы объединяем идеи теории динамических систем с идеями эволюционной психологии, то начинаем понимать, почему возникают эмерджентные

социальные геометрии и разные формы социальной стабильности из разных субъективных взглядов, определяющих отношения между родителями и детьми, между возлюбленными, коллегами по работе, друзьями и между теми, кто совершенно не знаком друг с другом.

Здесь еще многое можно сказать, но достаточно отметить, что область психологии, которая пребывала до 1975 года в достаточно зыбком положении, претерпела революционные изменения. И хотя никто их моих соратников-смутьянов не избран членом Американской ассоциации психологов, чести, которой удостоен Нельсон Мандела, мы, по крайней мере, выпущены из наших интеллектуальных тюремных камер и пользуемся свободой слова. Конечно, есть еще те, кто придерживается взгляда на мозг как на чистую доску, кто еще не вышел из плена натуралистических заблуждений или кто придерживается не научных взглядов, а эмпирически управляемых узких позиций аналитического и линейного подхода. Но в основном революция закончилась, и мы сейчас пытаемся восстановить и укрепить объединенную республику бихевиористской науки.

Смысл жизни II[71]

После того как я написал несколько глав этой книги, я узнал, что меня приглашают принять участие в шоу Опры Уинфри. Я уже принимал участие в создании научно-популярного фильма с говорящим названием «Наука о сексе». Я думаю, что Опра или кто-то из ее помощников посмотрели этот фильм и решили, что тема будет интересной зрителям, многие из которых готовы послушать психологов, поп-звезд и обычных людей о том, как те решают повседневные проблемы, строят взаимоотношения и живут полной жизнью. Я стал размышлять, есть ли в идеях этой книги что-то, что ответит на вопрос о смысле жизни. Ведь, вероятно, большинство зрителей Опры хотели бы получить ответ на вопрос: «Как прожить жизнь более осмысленно?».

Размышляя на приглашением Опры, я готовил бутерброды для младшего сына, которого надо было отвести в детский сад, и соображал, как выкроить время для старшего и его двоих детей, чтобы затем сесть за работу. Как обычно, у меня был полный завал: я согласился отредактировать книгу, посвященную моему учителю Бобу Чалдини, мне предстояло написать с полдесятка статей, не говоря уже о тех статьях, которые надо было поправить. Помимо этого я запаздывал с рецензиями на статьи для журналов, мне нужно было написать рекомендации студентам-выпускникам, что-то решить с грантами — и это только то, что касалось работы. Дома тоже были неотложные дела — заполнить декларацию о доходах, залатать дыру в крыше, которая здорово протекала, да еще нужно было немедленно как-то выгнать

маленьких грызунов, которые забрались на чердак. Учитывая все эти дела, мне следовало бы впасть в отчаяние, но, на удивление, я чувствовал себя спокойным и собранным — аккуратно намазал ореховое масло на кусок пшеничного хлеба и не забыл срезать корочку, сделав это именно так, как любит мой требовательный младший сын. А затем меня осенило: что бы ни происходило в моей жизни, главное для меня — это нужды моих детей. Подумав об этом, я решил, что все это исследование о простых и эгоистичных наклонностях людей действительно имеет прямое отношение к ответу на вопрос о том, как прожить жизнь осмысленнее.

В отличие от многих других вещей, к которым я стремился удовольствия ради, время, проведенное с моими сыновьями, никогда не вызывало у меня ни малейшей капли сожаления. Нельзя сказать, что я был всегда счастлив, выполняя их запросы, но это единственное в моей жизни, что приносит мне истинное удовлетворение. Меня это не удивляет, если учесть то, что я знаю об эволюции и поведении. Люди созданы не для того, чтобы с утра до ночи рыскать в поисках беспредельного счастья, а для того, чтобы искать и оказывать поддержку другим людям. Два основополагающих принципа эволюционной биологии — это поиск семьи и взаимный альтруизм. Первый принцип объясняет, почему мы стараемся заботиться о членах семьи; второй — почему мы часто готовы преодолевать трудности, чтобы оказать услугу друзьям или коллегам. И хотя считается, что в основе остальных наших принципов — полового отбора и родительских функций — лежит наше стремление выделиться и заняться сексом, эти принципы равным образом для мужчин и женщин тесно связаны с получением права на звание родителя.

Я не говорю, что мы все должны идти и размножаться, не обращая внимания на проблему перенаселенности. И я не утверждаю, что вы должны ринуться и завести полтысячи «друзей» в Фейсбуке. Я говорю о том, что вы должны позволить себе наслаждаться заботой о ваших близких, которые у вас уже есть. Можно рассматривать время, проведенное с семьей и друзьями, как оторванное от главного дела вашей жизни, а можно притормозить и позволить социальным механизмам мозга почувствовать все великолепие этого общения.

Не спрашивай, что ты можешь сделать для себя* [72]

Эта книга не самоучитель, поэтому я не пытаюсь составить список из десяти правил, как сделать жизнь насыщенной, вроде «Уделяйте время своей семье», «Возлюби того, кто рядом» или «Будьте верным своему коллективу». А вот

* Ссылка на инаугурационную речь Дж. Кеннеди в 1961 году.

худший совет из всех, которые я когда-либо слышал в своей жизни (я услышал его, когда разводился с первой женой): «Поступай так, как лучше для тебя». Я слышал эти слова снова и снова от разных людей, но даже тогда думал, как поступить лучше для себя, чтобы это было хорошо и для моего сына. Как и многие до и после меня, я проделал сложный путь, прежде чем понять, что эта фраза должна звучать следующим образом: «Ты должен поступать так, чтобы было хорошо тем, кого ты любишь». Заканчивая эту книгу и по привычке испытывая приступ лени, я отправился в книжный магазин и купил книгу моей знакомой Сонджи Любомирски «Как стать счастливым». В отличие от многих самоучителей книга Сонджи дает совет, основанный на серьезном исследовании, проведенном новым поколением ученых в области, называемой позитивной психологией. И что вы думаете? Их вывод таков: хотя семья и друзья порой требуют от вас слишком многого, хотя иногда вы от них устаете, люди, которые тратят время на своих близких и друзей, в конечном итоге меньше подвержены депрессиям и более счастливы в личной жизни.

Мое любимое исследование в области позитивной психологии было проведено Лиз Данн и ее коллегами из Университета Британской Колумбии. Результаты его были опубликованы в журнале «Наука». Оно показывает, что люди, тратящие премиальные деньги на других, счастливее, чем те, кто тратит их на себя. Лиз и ее коллеги провели эксперимент, в ходе которого они вручали студентам пять или двадцать долларов и давали им задание потратить их либо на себя, либо на кого-то другого. Как рациональные экономисты, исследователи предположили, что студенты, получившие бóльшую сумму и потратившие ее на себя, будут более счастливы. Но этого не случилось. Вместо этого самыми счастливыми оказались студенты, которые купили на эти деньги подарки другим, независимо от суммы. Данные исследования являются частью новых исследований, которые говорят о том, что в нас масса механизмов, которые делают нас счастливыми, когда мы укрепляем связи с окружающими.

Посвящается близким[73]

В начале книги принято писать посвящение кому-либо. Часто это превращается в пустую формальность. Но учитывая то, о чем я говорил, мне необходимо выразить признательность моей жене Кэрол Лус и сыновьям Лиаму (6 лет) и Дэвиду (32 года). Моя жена вместе с моей тещей Джин Лус вкусно кормила меня и поила в точном соответствии с поваренной книгой. Эти женщины поддерживали меня все то время, которое я провел в загородном доме, работая над книгой и забыв о родительских обязанностях.

Кроме того, уместно упомянуть моих давних друзей и соавторов — Рича Кифа, Боба Чалдини, Марка Шаллера, Мелани Трост, Эда Садаллу, Сару Гутиеррес и Стива Нейберга. И наконец, новое поколение бывших студентов, а ныне моих коллег, о которых я говорил в этой книге и которые сейчас помогают мне, — Джилл Санди, Норм Ли, Влад Гришкевичиус, Джон Мэйнер, Вон Беккер, Джош Аккерман и Джессика Ли.

Джон Элкок, один из моих любимых авторов, не только позволил мне присутствовать на его занятиях, но и прочитал всю рукопись этой книги и дал очень подробные и полезные советы. Дэвид Лундберг Кенрик оценил эту книгу талантливым глазом сценариста. Моя жена Кэрол Лус не только поддерживала меня в течение длительного периода работы над книгой, но и прочитала ее, оценив с точки зрения специалиста в области статистического анализа и жены.

И наконец, моя первая жена, Элейн Лундберг, пострадавшая от моего избытка тестостерона, когда я ещё был молодым, и сейчас помогает мне заботиться о наших двоих внуках. Так или иначе, все эти люди показали мне, как человеческое сознание связывает нас с другими людьми, и помогли понять два значения смысла жизни.

Как титры, появляющиеся на экране и убегающие вниз, мы уходим вниз по мере того, как солнце прячется за пальмами. Седовласый профессор, все достоинство которого составляют его крупный нос да огромного размера ботинки, едет на велосипеде по городу. Его сопровождают симпатичный взрослый сын на горном велосипеде и маленький светловолосый паренек на трехколесном велосипеде. Откуда-то доносятся звуки музыки. И затем звучит песня «Битлз» «Любовь, что ты берешь, равна любви, что ты даешь».

Примечания

Введение. Вы, я, Чарльз Дарвин и Доктор Сьюз

1 О теории комплексности можно прочитать в Nowak & Vallacher, 1998; о когнитивистике — в Gardner, 1985. Об обеих этих дисциплинах и их связи с эволюционной биологией см. Kenrick, 2001, и в Kenrick, Li, & Butner, 2003.

2 Обзор простых эгоистических правил можно найти в Neuberg, Kenrick, & Schaller, 2010, и в Schaller, Park, & Kenrick, 2007. Наглядные примеры того, как эти правила применимы по отношению к творческой деятельности, можно найти в Griskevicius, Cialdini, & Kenrick, 2006, и в Weeden, Cohen, & Kenrick, 2008. Узнать больше о практических аспектах ухаживания и секса можно из книг N. P. Li & Kenrick, 2006; Kenrick, Sadalla, Groth, & Trost, 1990; или Maner et al., 2003. См. Buss, 2007 — обширный обзор эволюции любовных отношений и т. п.

3 См. Kenrick, Griskevicius, Neuberg, & Schaller, 2010.

4 Дискуссию о концепте глубокой разумности см. в Kenrick, Griskevicius, et al., 2009, и в Kenrick, Sundie, & Kurzban, 2008. О подобных исследованиях показного потребительства см. Sundie et al.

5 См. Kenrick, Sundie, & Kurzban, 2008, и D. S. Wilson, Van Vugt, & O'Gorman, 2008.

6 См. Kenrick, Li, & Butner, 2003.

7 Хорошие книги упомянутых исследователей: Alcock, 2001; Buss, 2007; Pinker, 1994; G. F. Miller, 2000; и Lyubomirsky, 2007. Автобиографии, о которых я говорю, это Bourdain, 1995; Karr, 2005; и Sapolsky, 2002. Если вы не в восторге от Доктора Сьюза, то ребенок, находящийся внутри вас, получит огромное удовольствие от книги If I Ran the Circus (1956), классической работы А. Дугласа «Автостопом по галактике» (1979). «Принц и нищий» (1882) М. Твена — прекрасная книга для детей с отличными комментариями для взрослых, читающих ее детям вслух.

Глава 1. В болоте

8 Две книги, которые я называю причиной своего обращения к эволюционной перспективе, — это Lancaster, 1976, и E. O. Wilson, 1975. Исследование, которое вынудило рецензента «уберечь излишне доверчивую аудиторию читателей», было опубликовано спустя десять лет после выхода обзора, написанного Sadalla, Kenrick, & Vershure, 1987, о чем мы будем говорить в главе 9.

9 См. книги Caplan, 1978. Историю вопроса можно прочитать в Segerstrele, 2000. Некоторые мои соображения по поводу этого спора вы найдете в Kenrick, 1995, 2006b, а также в Alcock, 2001, и Pinker, 2002.

[10] Цитата из книги Оскара Уайльда «Веер леди Уиндермир» (1892). Мое исследование о фантазиях на тему убийства опубликовано в Kenrick & Sheets, 1994. Об эволюционном анализе тем, рассматриваемых в кинематографе, см. «The Caveman Goes to Hollywood» в блоге Дэвида Ландберга Кенрика «Psychology Today». Более широкий анализ ситуации вы найдете в Crawford & Salmon, 2004. Приложения включают исследование предрассудков в межгрупповом конфликте (Ackerman et al., 2006; Cottrell & Neuberg, 2005; Kurzban, Tooby, & Cosmides, 2001; Navarette et al., 2009; Schaller, Park, & Mueller, 2003), сексуальных домогательств (Haselton & Buss, 2000; Kenrick, Trost, & Sheets, 1996), убийств (Daly & Wilson, 1988), политических конфликтов (Kurzban, Dukes, & Weeden, 2010; Sidanius & Pratto, 1999; Weeden, Cohen, & Kenrick, 2008) и проблем окружающей среды (Penn, 2003).

Глава 2. Почему журнал «Playboy» вреден для ума

[11] «Рокочущий и жужжащий сумбур» (англ. booming, buzzing confusion) — цитата из James, 1890. Внимание к привлекательным мужчинам и женщинам исследуется в Maner et al., 2003. Неспособность женщин запомнить симпатичного мужчину упомянута в Maner et al., 2003, и в Anderson et al., 2010. Исследование игры на концентрацию обсуждается в Becker, Kenrick, Guerin, & Maner, 2005. Более детально об этом вы можете прочитать в Kenrick, Delton, Robertson, Becker, & Neuberg, 2007.

[12] См. Helson, 1947, — историческое введение в его теорию уровней адаптации и эффекта контраста. Наши собственные исследования эффекта контраста и физической привлекательности изложены в Kenrick & Gutierres, 1980. Исследование, в котором рассмотрен журнал «Playboy», изложено в Kenrick, Gutierres, & Goldberg, 1989. Данные о том, что женщин больше привлекает доминирование, а мужчин — красота, изложены в Kenrick, Neuberg, Zierk, & Krones, 1994.

[13] О влиянии подобных сравнений на самооценку см. Gutierres, Kenrick, & Partch, 1999. Дискуссию о параллельных эффектах на человеческие умы вы можете найти в Kenrick, Montello, Gutierres, & Trost, 1993. Большинство из вышеперечисленного относится к уровню подсознательного и аналогично воздействию различных гормонов на суждение (Gangestad, Simpson, Cousins, Garver-Apgar, & Christensen, 2004; Haselton & Gangestad, 2006; Penton-Voak et al., 1999; Little, Jones, & DeBruine, 2008; Thornhill & Gangestad, 1999).

Глава 3. «Убийственные» фантазии

[14] Исследование каждодневных мыслей об убийствах см. в Kenrick & Sheets, 1994. Похожие результаты получены сотрудниками Техасского университета — см. в Buss, 2005b, или в Buss & Duntley, 2006. Об исключительном влиянии половой принадлежности на совершение реального убийства можно прочитать в Daly & Wilson, 1988. О том, почему женщины не склонны к прямой агрессии, можно почитать в Björkqvist, Lagerspetz, & Kaukiainen, 1992.

[15] Об убийцах Аль Капоне и нормах насилия в мафиозном мире см. Schoenberg, 1992, и Servadio, 1976. О «ссорах из-за ерунды» читайте в Wolfgang, 1958. Слова детектива из Далласа цит. по Mulvihill, Tumin, & Curtis, 1969, p. 230. О необычайной важности аспекта «ссор из-за ерунды» см. M. Wilson & Daly, 1985. Обсуждение вопроса полового отбора и вклада мужчин и женщин в воспитание детей см. в Daly & Wilson, 1983.

[16] О связях между браком, ролью родителей и тестостероном см. Gray, Chapman, et al., 2004; Gray, Campbell, Marlowe, Lipson, & Ellison, 2004; Gray, Kahlenberg, Barrett, Lipson, & Ellison,

2002; и McIntyre et al., 2006. Исследование связей между общественными классами, тестостероном и агрессией читайте в Dabbs & Morris, 1990, и Rowe, 1996. Информацию о наших собственных экспериментальных исследованиях причин агрессии и ее связи с социальным статусом можно найти в Griskevicius et al., 2009.

17 См. Alcock, 1998 — анализ взглядов Гульда на проблемы поведения человека. Об уровнях анализа см. Sherman, 1988; Simpson & Gangestad, 2001; и Kenrick, Griskevicius, Neuberg, & Schaller, 2010.

18 См. Campbell, 1999: анализ женской агрессии в историческом аспекте. См. также Cadbury, 2002, о марше француженок к Версалю. Обсуждение экспериментальных исследований женской агрессии и дефицита ресурсов см. Griskevicius et al., 2009. Muller, 2007. Материалы о конфликте Лиззи Борден взяты из Википедии (http://en.wikipedia.org/wiki/Lizzie_Borden).

19 Schredl, 2009, о различии агрессивных фантазий у мужчин и женщин. Исследование склонности людей ассоциировать свой гнев с конкретным человеком см. в Becker, Kenrick, Neuberg, Blackwell, & Smith, 2007.

Глава 4. Ненависть к чужакам возникает в мгновение ока

20 С репортажами по делу Ленела Гетера можно ознакомиться в Applebome, 1983, 1984. Цитата взята из его разговора с моим коллегой Стивом Нейбергом, который брал интервью у Гетера для раздела о предрассудках и предубеждениях в нашей работе по социальной психологии (Kenrick, Neuberg, & Cialdini, 2010). Об исследовании того, как гнев изменяет однородность группы, см. Ackerman et al., 2006. Об исследованиях, связанных с изучением реакции белых людей на чернокожих, читайте в Becker et al., 2010. О том, что угроза может активизировать когнитивный процесс стереотипизирования, см. Shapiro et al., 2009.

21 Исследование, доказывающее склонность людей проецировать свой гнев на чернокожих мужчин во время испуга и склонность мужской аудитории проецировать сексуальный интерес на привлекательных женщин, см. в Maner et al., 2005. Из той же области — Haselton & Buss, 2000. Исследование, доказывающее, что темнота повышает страх канадских студентов перед чернокожими мужчинами или арабами, см. в Schaller, Park, & Mueller, 2003. Шкала, измеряющая то, насколько мир вокруг опасен, взята из Altemeyer, 1988. Исследование реакции мозга на знакомого и незнакомого чернокожего человека описано в Phelps et al., 2000.

22 Исследование Пола Розина о ненависти и отношениях внутри социума, вы найдете в Rozin, Haidt, & McCauley, 2000. Анализ предрассудков людей в их отношении к чужакам см. в Faulkner, Schaller, Park, & D'uncan, 2004. Из той же области — Navarrete & Fessler, 2006, and Park, Faulkner, & Schaller, 2003. Книга «Guns, Germs, and Steel» написана Джаредом Даймондом, Diamond, 1999. Об исследовании беременности и этноцентризма см. Navarrete, Fessler, & Eng, 2007.

23 О различных типах предубеждений в историческом аспекте см. Cottrell & Neuberg, 2005.

24 История политических споров по поводу социобиологии изложена в Segerstrele, 2000. Об исследованиях реальных политических взглядов эволюционных психологов см. Tybur, Miller, & Gangestad, 2008. Цитата взята из Rose & Rose, 2000, с. 8. См. Gould & Lewontin, 1979, в качестве примера их антиадаптивных взглядов. Книги, в которых приведены важные доказательства, — Alcock, 2001, and Pinker, 2002.

25 См. Kurzban, Tooby, & Cosmides, 2001, эволюционный анализ теории стираемости расовых различий. Цитата из Kingsolver, 1996, с. 8, 9.

Глава 5. Сознание как книжка-раскраска

[26] У Роберта Пирсига есть замечательный роман «Дзен и искусство ухода за мотоциклом» (англ. *Zen and the Art of Motorcycle Maintenance: An Inquiry into Values*), написанный в 1974 году. Действие романа происходит в Бозмене (штат Монтана), где Пирсиг работал ассистентом в университете.

[27] Цитаты о культурных и возрастных предпочтениях даны по Presser, 1975, с. 202, и по Peplau & Gordon, 1985, с. 261. Оригинальная статья о «синдроме трофейных жен» написана Connelly, 1989.

[28] Результаты моих собственных исследований и исследований моих коллег о возрастных предпочтениях можно найти в Kenrick & Keefe, 1992; Kenrick, Gabrielidis, Keefe, & Cornelius, 1996; Buunk, Dijkstra, Kenrick, & Warntjes, 2001; и Buunk, Dijkstra, Fetchenhauer, & Kenrick, 2002.

[29] Об исследованиях в этой области см. Kenrick & Keefe, 1992. Данные о ситуации в Амстердаме в предыдущие эпохи приводятся в Kenrick, Nieuweboer, & Buunk, 2010. Из межкультурных исследований, упомянутых в разделе, следует отметить Harpending, 1992, и Otta, Queiroz, Campos, daSilva, & Silveira, 1998.

[30] О тиви вы можете прочитать в работе Hart and Pillig, 1960; цитата оттуда же, со с. 25. Я говорю об их роли для теории эволюции в Kenrick, Nieuweboer, & Buunk, 2010.

[31] О критике теории чистых досок можно прочитать в работе Pinker, 2002. О других исследованиях межкультурных констант человеческого поведения можно прочитать у Buss, 1989; Jankowiak & Fisher, 1992; Daly & Wilson, 1988; Schmitt et al., 2003. О сравнении с музыкальным автоматом см. Tooby & Cosmides, 1992, о книжках-раскрасках — в Kenrick, Nieuweboer, & Buunk, 2010. Другие исследования, свидетельствующие о гибкости и в то же время адаптивности ограничений человеческого поведения, см. Gangestad, Haselton, & Buss, 2006.

Глава 6. Разновидности «Я»

[32] О модульности см. Sherry & Schacter, 1987; Barrett & Kurzban, 2006; Pinker, 1997; Cosmides & Tooby, 1992; and Kenrick, Sadalla, & Keefe, 1998. О модели усиления эмоциональной реакции см. Clore & Byrne, 1974. Прекрасная попытка применить экономичную теорию поведения ко всем типам поведения — Skinner, 1953. Мою собственную теорию относительно того, насколько сильнее нас привлекают люди, встреченные нами при благоприятных обстоятельствах, вы найдете в Kenrick & Johnson, 1979. Про плюсы и минусы привлекательности см. Kenrick, Montello, Gutierres, & Trost, 1993. Теория экономического обмена описана в Thibaut & Kelly, 1959, и Hatfield, Traupmann, Sprecher, Utne, & Hay, 1985.

[33] Классическая работа о приобретении условных рефлексов — Garcia & Koelling, 1966. Исследование, показывающее, что приобретение условных рефлексов работает по-разному у перепелов и крыс, описано в Wilcoxon, Dragoin, & Kral, 1971. Обсуждение результатов данного исследования в связи с различиями памяти у птиц вы найдете в Sherry & Schacter, 1987. Эхолокация летучих мышей была описана в Galambos & Griffin, 1941.

[34] Наше исследование о возрастных предпочтениях гомосексуалистов вы найдете в Kenrick, Keefe, Bryan, Barr, & Brown, 1995. Другие исследования, доказывающие похожие предпочтения гомо- и гетеросексуальных людей, вы найдете в Bailey, Gaulin, Agyei, & Gladue, 1994, и VanderLaan & Vasey, 2008.

[35] Наше исследование разных систем, участвующих в нашем общении с друзьями и родственниками, опубликовано в Ackerman, Kenrick, & Schaller, 2007. Другие исследования

реакций на инцест: Lieberman, Tooby, & Cosmides, 2003, 2007, и Fessler & Navarrete, 2004. О том, что лица с искусственно измененной внешностью и подобием родства «надежные, но не вызывают сексуального влечения», подробнее читайте в DeBruine, 2005.

36 Цитата из James, 1890, с. 192. О дальнейших исследованиях в данной области вы можете прочитать в Kenrick, Griskevicius, Neuberg, & Schaller, 2010; Kenrick & Shiota, 2008; и Neuberg, Kenrick, & Schaller, 2010. О различных ментальных системах см. Barrett & Kurzban, 2006. О происхождении термина «разновидность "Я"» в свете когнитивной науки см. Martindale, 1980.

Глава 7. Переделываем пирамиду Маслоу

37 Свою идею иерархии потребностей человека Маслоу представил в Psychological Review (1943). Затем он развил ее в своей книге «Мотивация и личность» (Maslow, 1970). Модель пирамиды вы можете найти во многих учебниках по психологии и анализу поведения человека (Kreitner & Kinicki, 2008; Myers, 2009; Nairne, 2003). Подробнее об истоках идей Маслоу вы узнаете из N. Miller & Dollard, 1941.

38 Нашу попытку поставить пирамиду на более прочную эволюционную основу вы найдете в Kenrick, Griskevicius, Neuberg, & Schaller, 2010.

39 Некоторые исследования свидетельствуют о том, что люди и другие животные могут почувствовать тягу к пище, богатой питательными веществами, отсутствующей в их рационе (Hughes & Dewar, 1971; Hughes & Wood-Grush, 1971; Rozin & Kalat, 1971). Исследования, предполагающие, что беременная женщина избегает пищи, которая может навредить плоду, вы найдете в Fessler, Eng, & Navarrete, 2005, и Profet, 1992. Исследования чувства страха представлены в Öhman and Mineka, 2001, или Öhman, Lundqvist, & Esteves, 2001. О том, как члены племени аче делятся добытой пищей с другими, читайте в K. Hill & Hurtado, 1989. Исследование о том, какие системы работают во время общения с друзьями, близкими и любимыми, см. в Kenrick, 2006a, или Ackerman, Kenrick, & Schaller, 2007. О связи творчества с сексуальной жизнью см. Griskevicius, Cialdini, & Kenrick, 2006, более детально эта тема обсуждается в главе 9.

40 Подробнее о теории жизненного цикла см. Kaplan & Gangestad, 2005; Kenrick & Luce, 2000; или Stearns, Allal, & Mace, 2008.

41 См. Maslow, 1970, где он обсуждает различия между гуманистической психологией, бихевиоризмом и фрейдистской психологией. Реакцию на то, как мы по-новому представили пирамиду Маслоу, можно найти в Ackerman & Bargh, 2010; Kesibir, Graham, & Oishi, 2010; Lyubomirsky & Boehm, 2010; и Peterson & Park, 2010.

42 Исследования, свидетельствующие о том, что реакция на социальное отторжение сродни реакции на физическую боль, читайте в MacDonald & Leary, 2005. О мотивах, которые развиваются позднее и заменяют собой предшествующие, см. Krebs & Van Hesteren, 1994.

Глава 8. Искажение сознания

43 Впервые об этом написано у R. Brown & Kulik, 1971.

44 Традиционные модели когнитивной психологии хорошо описаны в Glass & Holyoak, 1986, или Seamon, 1980. О различных уровнях обработки информации читайте в Craik & Lockhart, 1972. Упоминание о том, что похожие механизмы человеческого мозга вовлекаются в процесс обработки различной информации (от чтения до оценки других людей), см. в Glass & Holyoak, 1986, и Markus & Zajonc, 1985. В своем «Трактате о че-

ловеческой природе» (1739) Давид Юм писал: «Рассудок есть — и обязан быть — рабом страстей».

45 Исследование, посвященное тому, что люди быстрее распознают гнев на лице мужчины и счастье на лице женщины, вы найдете в Becker, Kenrick, Neuberg, Blackwell, & Smith, 2007. Дарвиновский анализ коммуникативной функции эмоциональных выражений вы найдете в его книге «Выражение эмоций у человека и животных» (1872). Исследование по выявлению изменений в привлекательных лицах см. в Duncan et al., 2007. О связи между фундаментальными мотивами и когнитивными процессами см. Kenrick, Neuberg, Griskevicius, Becker, & Schaller, 2010.

46 Общие замечания по поводу воспоминаний о несостоявшихся событиях см. в Roese & Olson, 1997. Исследования значимости половых различий вы найдете в Roese et al., 2006.

Глава 9. Павлины, автомобили «Порше» и Пабло Пикассо

47 Концепция полового отбора представлена у Дарвина в его книге «Происхождение видов» (1859). Мысль о важности связи между родительским долгом и половым отбором развита в Trivers, 1972. Цитата про животных в заповеднике в Пенджабе — из Tandon, 2004.

48 Исследование, приведенное в данном разделе, — из Sadalla, Kenrick, & Vershure, 1987. См. Townsend & Levy, 1990a, 1990b о внешнем виде и привлекательности. Межкультурное исследование, доказывающее наличие связи между статусом мужчины и его способностью привлечь партнера, — в Buss, 1989; J. Hill, 1984; и Turke & Betzig, 1985.

49 Исследование, приведенное в данном разделе, — из Sundie et al., и Griskevicius et al., 2007.

50 Предположение Пинкера по поводу творческих способностей изложено в его книге «Как работает разум» (1997). О творческих способностях и половом отборе вы прочитаете у G. F. Miller's, 2000. Исследования, выявляющие связь между влечением и проявлением творческих способностей, можно найти в Griskevicius, Cialdini, & Kenrick, 2006. О музах в историческом аспекте вы прочитаете у Prose, 2002.

51 Описание классического эксперимента Эша вы найдете в Asch, 1955. Наши собственные эксперименты изложены в Griskevicius, Goldstein, Mortensen, Cialdini, & Kenrick, 2006.

52 Исследования творческих способностей у женщин вы найдете в Griskevicius, Cialdini, & Kenrick, 2006. Результаты, свидетельствующие о том, что романтические мотивы усиливают выражение женской благосклонности, изложены в Griskevicius, Tybur et al., 2007.

53 Исследования, показывающие, что более сильная выраженность связана с неограниченной сексуальностью, вы найдете в Sundie et al. О связи доходов с сексуальной привлекательностью читайте в Kenrick, Sundie, Nicastle, & Stone, 2001.

Глава 10. Секс и религия

54 Фильм с Робертом де Ниро в главной роли снимали в Куинсе рядом с местом, где я вырос, но называется фильм «Бронкская история» (1993).

55 Различные анализы религий, о которых я веду речь, можно найти в Boyer, 2003; Atran & Norenzayan, 2004; Kirkpatrick, 2005; D. S. Wilson, 2002; Johnson & Bering, 2006; and Sharif, Norenzayan, & Henrich, 2010.

56 Исследование, приведенное в данном разделе, — из Weeden, Cohen, & Kenrick, 2008. Исследование, посвященное связи овуляции с симпатией по отношению к интересному

мужчине, опубликовано в Haselton & Gangestad, 2006; Penton-Voak et al., 1999; Little, Jones, & DeBruine, 2008; и Thornhill & Gangestad, 1999.

57 Исследование, приведенное в данном разделе, — из Y. J. Li, Cohen, Weeden, & Kenrick, 2010. См. Masters & Johnson, 1970, касательно гипотетической связи между уменьшением сексуального влечения и религиозным воспитанием.

Глава 11. Глубокая разумность и эволюционная экономика

58 Подробнее о бихевиористской экономике см. Ariely, 2009. Различия между эконами и обычными людьми описаны в Thaler & Sunstein, 2008. О боязни потери см. Kahneman & Tversky, 1991. Классическая работа на эту тему — Kahneman & Tversky, 1979.

59 О том, как простые эвристические правила делают нас удивительно умными, см. Todd & Gigerenzer, 2007, или издание Gigerenzer & Selten (2001). Наши рассуждения на тему глубокой разумности см. в Kenrick et al., 2009.

60 Наши мысли на эту тему изложены в Kenrick & Sundie, 2007, а также более широко этот вопрос рассматривается нами в Kenrick, Sundie, & Kurzban, 2008. Некоторые идеи представлены в Kenrick, Sanabria, Sundie, & Killeen, 2010.

61 О теории жизненного цикла см. Kaplan & Gangestad, 2005; Kenrick & Luce, 2000; или Stearns, Allal, & Mace, 2008.

62 См. Sundie & Kenrick, 2006; Kenrick, Sundie, & Kurzban, 2008; или Kenrick, Griskevicius, Neuberg, и Schaller, 2010. Исследования на тему половых различий и того, что назвать чрезмерностью, а что — необходимостью в отношениях, см. N. P. Li & Kenrick, 2006, или N. P. Li, Bailey, Kenrick, & Linsenmeier, 2002.

63 Утверждение «Было выполнено столько исследований феномена боязни потери...» взято из Vohs & Luce, 2010, с. 736. Боязнь потери также рассматривается в Y. J. Li & Kenrick, 2010. Книга Дэна Ариели «Предсказуемо иррациональны» (2009) — отличное введение в курс современной бихевиористской экономики.

Глава 12. Дурные компании, хаотические аттракторы и люди-муравьи

64 Примеры: работа Латанэ по социальной психологии — Latané, 1996; Latané & L'Herrou, 1996; и Latané & Nowak, 1994. Я не так хорошо знаком с работами ван Ордена на эту тему, но посмотрите Van Orden, 2002, или Van Orden, Holden, & Turvey, 2003.

65 О динамической модели поведения можно посмотреть, к примеру, Holland, 1998; Lewin, 1992; Waldrop, 1992. Работы по социальной психологии: Nowak, Vallacher, Tesser, & Borkowski, 2000, and Nowak & Vallacher, 1998. Книги, на которые я ссылаюсь в данном разделе, — Hölldoebler & Wilson, 2008; Carroll, 2005; и Capra, 1997.

66 Наши исследования на тему происхождения социальных норм от индивидуальных правил принятия решений представлены в Kenrick, Li, & Butner, 2003.

67 О механизмах конформизма см. Henrich & Boyd, 1998, и Richerson & Boyd, 1998. О невербальной мимикрии можно прочитать в Chartrand & Bargh, 1999.

68 Больше о возникающих социальных геометриях можно узнать из Kenrick et al., 2002. См. Hölldoebler & Wilson, 1994, о битвах между муравьиными колониями.

69 Более подробно об этом рассказано в Kenrick et al., 2002.

Заключение. Смотрим на звезды

70 Большинство материалов, использованных для написания данного раздела, уже упоминалось ранее. См. также Kenrick et al., 2002.

71 Книга, посвященная моему наставнику Роберту Чалдини, готовится к печати.

72 Книга, которую я здесь упоминаю, — Lyubomirsky, 2007. Две другие прекрасные работы по психологии счастья: Gilbert, 2007, и Haidt, 2006. Исследования связи между счастьем и деньгами вы найдете в Dunn, Aknin, & Norton, 2008. Другие исследования, к примеру, предполагают, что дольше живут те, кто помогает другим (S. L. Brown, Nesse, Vinokur, & Smith, 2003).

73 Jack Eurich, Noah Goldstein, Mark Schaller, Bob Cialdini, Sonja Lyubomirsky, Rich Keefe, David Funder, Jason Weeden, Adam Cohen, и Vlad Griskevicius также прочитали текст целиком и не только предоставили свои отзывы о ней, но также очень сильно меня вдохновили.

Книга, возможно, так и не вышла бы, если бы не Дэн Ариели и его агент Джим Левин, которые не только представили меня публике, но и дали множество полезных рекомендаций. Ти-Джей Келлехер из «Basic Books» помог мне достичь изначальной цели, удивительно тщательно и вдумчиво отредактировав мой текст.

Список литературы

Ackerman, J., Kenrick, D. T., & Schaller, M. (2007). Is friendship akin to kinship? *Evolution & Human Behavior, 28*, 365–374.

Ackerman, J., Shapiro, J. R., Neuberg, S. L., Kenrick, D. T., Becker, D. V., Griskevicius, V., Maner, J. K., & Schaller, M. (2006). They all look the same to me (unless they're angry): From out-group homogeneity to out-group heterogeneity. *Psychological Science, 17*, 836–840.

Ackerman, J. M., & Bargh, J. A. (2010). The purpose-driven life: Commentary on Kenrick et al. (2010). *Perspectives on Psychological Science, 5*, 323–326.

Adams, D. N. (1979). *The hitchhiker's guide to the galaxy*. London, England: Pan Books.

Alcock, J. (1998). Unpunctuated equilibrium in the *Natural History* essays of Stephen Jay Gould. *Evolution & Human Behavior, 19*, 321–336.

Alcock, J. (2001). *The triumph of sociobiology*. New York, NY: Oxford University Press.

Altemeyer, B. (1988). *Enemies of freedom*. San Francisco, CA: Jossey-Bass.

Anderson, U. S., Perea, E. F., Becker, D. V., Ackerman, J. M., Shapiro, J. R., Neuberg, S. L., & Kenrick, D. T. (2010). I only have eyes for you: Ovulation redirects attention (but not memory) to attractive men. *Journal of Experimental Social Psychology, 46*, 804–808.

Applebome, P. (1983, May 31). Racial issues raised in robbery case. *New York Times*, p. A14.

Applebome, P. (1984, March 22). Black is cleared by new arrest in Texas holdup. *New York Times*, p. A16.

Ariely, D. (2009). *Predictably irrational: The hidden forces that shape our decisions*. New York, NY: HarperCollins.

Asch, S. E. (1955). Opinions and social pressure. *Scientific American, 193*, 31–35.

Atran, S., & Norenzayan, A. (2004). Religion's evolutionary landscape: Counterintuition, commitment, compassion, communion. *Behavioral & Brain Sciences, 27*, 713–770.

Bailey, J. M., Gaulin, S., Agyei, Y., & Gladue, B. A. (1994). Effects of gender and sexual orientation on evolutionarily relevant aspects of human mating psychology. *Journal of Personality and Social Psychology, 66*, 1081–1093.

Barrett, H. C., & Kurzban, R. (2006). Modularity in cognition: Framing the debate. *Psychological Review, 113*, 628–647.

Becker, D. V., Anderson, U. S., Neuberg, S. L., Maner, J. K., Shapiro, J. R., Ackerman, J. M., Schaller, M., & Kenrick, D. T. (2010). More memory bang for the attentional buck: Self-protection goals enhance encoding efficiency for potentially threatening males. *Social Psychological & Personality Science, 1*, 182–189.

Becker, D. V., Kenrick, D. T., Guerin, S., & Maner, J. K. (2005). Concentrating on beauty: Sexual selection and sociospatial memory. *Personality & Social Psychology Bulletin, 31*, 1643–1652.

Becker, D. V., Kenrick, D. T., Neuberg, S. L., Blackwell, K. C., & Smith, D. M. (2007). The confounded nature of angry men and happy women. *Journal of Personality and Social Psychology, 92,* 179–190.

Björkvist, K., Lagerspetz, K. M. J., & Kaukiainen, A. (1992). Do girls manipulate and boys fight? Developmental trends in regard to direct and indirect aggression. *Aggressive Behavior, 18,* 117–127.

Bourdain, A. (1995). *Kitchen confidential: Adventures in the culinary underbelly.* New York, NY: Bloomsbury.

Boyer, P. (2003). Religious thought and behaviour as by-products of brain function. *Trends in Cognitive Science, 7,* 119–124.

Brown, R., & Kulik, J. (1971). Flashbulb memories. *Cognition, 5,* 73–99.

Brown, S. L., Nesse, R. M., Vinokur, A. D., & Smith, D. M. (2003). Providing social support may be more beneficial than receiving it: Results from a prospective study of mortality. *Psychological Science, 14,* 320–327.

Buss, D. M. (1989). Sex differences in human mate preferences: Evolutionary hypotheses tested in 37 cultures. *Behavioral & Brain Sciences, 12,* 1–49.

Buss, D. M. (2005a). *Handbook of evolutionary psychology.* New York, NY: Wiley.

Buss, D. M. (2005b). *The murderer next door: Why the mind is designed to kill.* New York, NY: Penguin.

Buss, D. M. (2007). *Evolutionary psychology: The new science of mind* (3rd ed.). Boston, MA: Allyn & Bacon.

Buss, D. M., & Duntley, J. D. (2006). The evolution of aggression. In M. Schaller, J. A. Simpson, & D. T. Kenrick (Eds.), *Evolution and social psychology* (pp. 263–286). New York, NY: Psychology Press.

Buunk, B. P., Dijkstra, P., Fetchenhauer, D., & Kenrick, D. T. (2002). Age and gender differences in mate selection criteria for various involvement levels. *Personal Relationships, 9,* 271–278.

Buunk, B. P., Dijstra, P., Kenrick, D. T., & Warntjes, A. (2001). Age differences in preferences for mates are related to gender, own age, and involvement level. *Evolution & Human Behavior, 22,* 241–250.

Cadbury, D. (2002). *The lost king of France.* New York, NY: St. Martin's Press.

Campbell, A. (1999). Staying alive: Evolution, culture, and women's intrasexual aggression. *Behavioral & Brain Sciences, 22,* 203–252.

Caplan, A. L. (1978). *The sociobiology debate: Readings on ethical and scientif ic issues.* New York, NY: Harper & Row.

Capra, F. (1997). *Web of life: A new scientif ic understanding of living systems.* New York, NY: Anchor Books.

Carroll, S. B. (2005). *Endless forms most beautiful: The new science of evo-devo.* New York, NY: Norton.

Chartrand, T. L., & Bargh, J. A. (1999). The chameleon effect: The perceptionbehavior link and social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology, 76,* 893–910.

Clore, G. L., & Byrne, D. (1974). A reinforcement affect model of attraction. In T. L. Huston (Ed.), *Foundations of interpersonal attraction* (pp. 143–170). New York, NY: Academic Press.

Connelly. J. (1989, August 28). The CEO's second wife. *Fortune, 120*(5), 52+.

Cosmides, L., & Tooby, J. (1992). Cognitive adaptations for social exchange. In J. H. Barkow, L. Cosmides, & J. Tooby (Eds.), *The adapted mind* (pp. 163–228). New York, NY: Oxford University Press.

Cottrell, C. A., & Neuberg, S. L. (2005). Different emotional reactions to different groups: A sociofunctional threat-based approach to "prejudice." *Journal of Personality & Social Psychology, 88,* 770–789.

Craik, F. I. M., & Lockhart, R. S. (1972). Levels of processing: A framework for memory research. *Journal of Verbal Learning & Verbal Behavior, 11,* 671–684.

Crawford, C. B., & Salmon, C. (2004). *Evolutionary psychology, public policy, and personal decisions.* Mahwah, NJ: Erlbaum.

Dabbs, J. M., Jr., & Morris, R. (1990). Testosterone, social class, and anti-social behavior in a sample of 4462 men. *Psychological Science, 1,* 209–211.

Daly, M., & Wilson, M. (1983). *Sex, evolution, and behavior* (2nd ed.). Belmont, CA: Wadsworth.

Daly, M., & Wilson, M. (1988). *Homicide.* New York, NY: deGruyter.

Darwin, C. (1859/1998). *The origin of species.* Oxford, England: Oxford University Press.

Darwin, C. (1872). *The expression of emotions in man and animals.* London, En gland: Murray.

DeBruine L. M. (2005). Trustworthy but not lust-worthy: Context-specific effects of facial resemblance. *Proceedings of the Royal Society of London, B, 272,* 919–922.

Diamond, J. (1999). *Guns, germs, and steel.* New York, NY: Norton.

Doctor Seuss. (1956). *If I ran the circus.* New York, NY: Random House.

Duncan, L. A., Park, J. H., Faulkner, J., Schaller, M., Neuberg, S. L., & Kenrick, D. T. (2007). Adaptive allocation of attention: Effects of sex and sociosexuality on visual attention to attractive opposite-sex faces. *Evolution & Human Behavior, 28,* 359–364.

Dunn, E. W., Aknin, L. B., & Norton, M. I. (2008). Spending money on others promotes happiness. *Science, 319,* 1687–1688.

Faulkner, J., Schaller, M., Park, J. H., & Duncan, L. A. (2004). Evolved disease avoidance mechanisms and contemporary xenophobic attitudes. *Group Processes & Intergroup Relations, 7,* 333–353.

Fessler, D. M. T., Eng, S. J., and Navarrete, C. D. (2005). Elevated disgust sensitivity in the first trimester of pregnancy: Evidence supporting the compensatory prophylaxis hypothesis. *Evolution & Human Behavior, 26,* 344–351.

Fessler, D. M. T., & Navarrete, C. D. (2004). Third-party attitudes toward sibling incest: Evidence for Westermarck's hypothesis. *Evolution and Human Behavior, 25,* 277–294.

Galambos, R., & Griffin, D. R. (1941). Obstacle avoidance by flying bats: The cries of bats. *Journal of Experimental Zoology, 89,* 475–490.

Gangestad, S. W., Haselton, M. G., & Buss, D. M. (2006). Evolutionary foundations of cultural variation: Evoked culture and mate preferences. *Psychological Inquiry, 17,* 75–95.

Gangestad, S. W., Simpson, J. A., Cousins, A. J., Garver-Apgar, C. E., & Christensen, N. P. (2004). Women's preferences for male behavioral displays change across the menstrual cycle. *Psychological Science, 15,* 203–207.

Garcia, J., & Koelling, R. A. (1966). Relation of cue to consequence in avoidance learning. *Psychonomic Science, 4,* 123–124.

Gardner, H. (1985). *The mind's new science: A history of the cognitive revolution.* New York, NY: Basic Books.

Gigerenzer, G., & Selten, R. (2001). *Bounded rationality: The adaptive toolbox.* Boston, MA: MIT Press.

Gilbert, D. T. (2007). *Stumbling on happiness.* New York, NY: Vintage Books.

Glass, A. L., & Holyoak, K. J. (1986). *Cognition* (2nd ed.). New York, NY: Random House.

Gould, S. J., & Lewontin, R. (1979). The spandrels of San Marcos and the panglossian paradigm: A critique of the adaptationist programme. *Proceedings of the Royal Society of London, B, 205,* 581–598.

Gray, P. B., Campbell, B. C., Marlowe, F. W., Lipson, S. F., & Ellison, P. T. (2004). Social variables predict between-subject but not day-to-day variation in the testosterone of U.S. men. *Psychoneuronedocrinology, 29,* 1153–1162.

Gray, P. B., Chapman, J. F., Burnham, T. C., McIntyre, M. H., Lipson, S. F., & Ellison, P. T. (2004). Human male pair bonding and testosterone. *Human Nature, 15,* 119–131.

Gray, P. B., Kahlenberg, S. M., Barrett, E. S., Lipson, S. F., & Ellison, P. T. (2002). Marriage and fatherhood are associated with lower testosterone in males. *Evolution & Human Behavior, 23,* 193–201.

Griskevicius, V., Cialdini, R. B., & Kenrick, D. T. (2006). Peacocks, Picasso, and parental investment: The effects of romantic motives on creativity. *Journal of Personality &Social Psychology, 91,* 63–76.

Griskevicius, V., Goldstein, N., Mortensen, C., Cialdini, R. B., & Kenrick, D. T. (2006). Going along versus going alone: When fundamental motives facilitate strategic (non)conformity. *Journal of Personality & Social Psychology, 91,* 281–294.

Griskevicius, V., Tybur, J. M., Gangestad, S. W., Perea, E. F., Shapiro, J. R., & Kenrick, D. T. (2009). Aggress to impress: Hostility as an evolved context-dependent strategy. *Journal of Personality & Social Psychology, 96,* 980–994.

Griskevicius, V., Tybur, J. M., Sundie, J. M., Cialdini, R. B., Miller, G. F., & Kenrick, D. T. (2007). Blatant benevolence and conspicuous consumption: When romantic motives elicit strategic costly signals. *Journal of Personality & Social Psychology, 93,* 85–102.

Gutierres, S. E., Kenrick, D. T., & Partch, J. (1999). Contrast effects in self assessment reflect gender differences in mate selection criteria. *Personality & Social Psychology Bulletin, 25,* 1126–1134.

Haidt, J. (2006). *The happiness hypothesis: Finding modern truth in ancient wisdom.* New York, NY: Basic Books.

Harpending, H. (1992). Age differences between mates in Southern African pastoralists. *Behavioral & Brain Sciences, 15,* 102–103.

Hart, C. W. M., & Pillig, A. R. (1960). *The Tiwi of North Australia.* New York, NY: Holt.

Haselton, M. G., & Buss, D. M. (2000). Error management theory: A new perspective on biases in cross-sex mind reading. *Journal of Personality & Social Psychology, 78,* 81–91.

Haselton, M. G., & Gangestad, S. W. (2006). Conditional expression of women's desires and men's mate guarding across the ovulatory cycle. *Hormones and Behavior, 49,* 509–518.

Hatfield, E., Traupmann, J., Sprecher, S., Utne, M., & Hay, J. (1985). Equity and intimate relationships: Recent research. In W. Ickes (Ed.), *Compatible and incompatible relationships* (pp. 1–27). New York, NY: Springer-Verlag.

Helson, H. (1947). Adaptation-level as frame of reference for prediction of psychophysical data. *American Journal of Psychology, 60*, 1–29.

Henrich, J., & Boyd, R. (1998). The evolution of conformist transmission and the emergence of between-group differences. *Evolution and Human Behavior, 19*, 215–242.

Hill, J. (1984). Prestige and reproductive success in man. *Ethology & Sociobiology, 5*, 77–95.

Hill, K., & Hurtado, M. (1989). Hunter-gatherers of the new world. *American Scientist, 77*, 437–443.

Holland, J. H. (1998). *Emergence: From chaos to order.* Reading, MA: Addison-Wesley.

Hölldoebler, B., & Wilson, E. O. (1994). *Journey to the ants: A story of scientific exploration.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Hölldoebler, B., & Wilson, E. O. (2008). *Superorganism: The beauty, elegances, and strangeness of insect societies.* New York, NY: Norton.

Hughes, B. O., & Dewar, W. A. (1971). A specific appetite for zinc in zinc-depleted domestic fowls. *British Poultry Science, 12*, 255–258.

Hughes, B. O., & Wood-Grush, D. G. M. (1971). Investigations into specific appetites for sodium and thiamine in domestic fowls. *Physiology and Behavior, 6*, 331–339.

James, W. (1890). *The principles of psychology* (Vol. 1). New York, NY: Holt.

Jankowiak, W. R., & Fischer, E. F. (1992). A cross-cultural perspective on romantic love. *Ethnology, 31*, 149–155.

Johnson, D., & Bering, J. (2006). Hand of God, mind of man: Punishment and cognition in the evolution of cooperation. *Evolutionary Psychology, 4*, 219–233.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica, 47*(2), 263–291.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1991). Loss aversion in riskless choice: A reference dependent model. In D. Kahneman & A. Tversky (Eds.), *Choices, values, and frames* (pp. 143–158). Cambridge, England: Cambridge University Press.

Kaplan, H. S., & Gangestad, S. W. (2005). Life history and evolutionary psychology. In D. M. Buss (Ed.), *Handbook of evolutionary psychology* (pp. 68–95). New York, NY: Wiley.

Karr, M. (2005). *The liars' club: A memoir.* New York, NY: Penguin.

Kenrick, D. T. (1995). Evolutionary theory versus the confederacy of dunces. *Psychological Inquiry, 6*, 56–61.

Kenrick, D. T. (2001). Evolution, cognitive science, and dynamical systems: An emerging integrative paradigm. *Current Directions in Psychological Science, 10*, 13–17.

Kenrick, D. T. (2006a). A dynamical evolutionary view of love. In R. J. Sternberg & K. Weis (Eds.), *The new psychology of love* (pp. 15–34). New Haven, CT: Yale University Press.

Kenrick, D. T. (2006b). Evolutionary psychology: Resistance is futile. *Psychological Inquiry, 17*, 102–108.

Kenrick, D. T. (in press). Evolutionary social psychology: From animal instincts to human societies. In A. Kruglanski, P. A. M. VanLange, & T. Higgins, *Handbook of theory in social psychology.* Newbury Park, CA: Sage.

Kenrick, D. T., Delton, A. W., Robertson, T., Becker, D. V. & Neuberg, S. L. (2007). How the mind warps: A social evolutionary perspective on cognitive processing disjunctions. In J. P. Forgas,

M. G. Haselton, & W. Von Hippel (Eds.), *Evolution and the social mind: Evolutionary psychology and social cognition* (pp. 49–68). New York, NY: Psychology Press.

Kenrick, D. T., Gabrielidis, C., Keefe, R. C., & Cornelius, J. (1996). Adolescents' age preferences for dating partners: Support for an evolutionary model of lifehistory strategies. *Child Development, 67,* 1499–1511.

Kenrick, D. T., Goldstein, N., & Braver, S. L. (in press). *Six degrees of social influence: The science and application of Robert Cialdini.* New York, NY: Oxford University Press.

Kenrick, D. T., Griskevicius, V., Neuberg, S. L., & Schaller, M. (2010). Renovating the pyramid of needs: Contemporary extensions built upon ancient foundations. *Perspectives on Psychological Science, 5,* 292–314.

Kenrick, D. T., Griskevicius, V., Sundie, J. M., Li, N. P., Li, Y. J., & Neuberg, S. L. (2009). Deep rationality: The evolutionary economics of decision-making. *Social cognition, 27,* 764–785.

Kenrick, D. T., & Gutierres, S. (1980). Contrast effects and judgments of physical attractiveness: When beauty becomes a social problem. *Journal of Personality & Social Psychology, 38,* 131–140.

Kenrick, D. T., Gutierres, S. E., & Goldberg, L. (1989). Influence of erotica on ratings of strangers and mates. *Journal of Experimental Social Psychology, 25,* 159–167.

Kenrick, D. T., & Johnson, G. A. (1979). Interpersonal attraction in aversive environments: A problem for the classical conditioning paradigm? *Journal of Personality & Social Psychology, 37,* 572–579.

Kenrick, D. T., & Keefe, R. C. (1992). Age preferences in mates reflect sex differences in mating strategies. *Behavioral & Brain Sciences, 15,* 75–91.

Kenrick, D. T., Keefe, R. C., Bryan, A., Barr, A., & Brown, S. (1995). Age preferences and mate choice among homosexuals and heterosexuals: A case for modular psychological mechanisms. *Journal of Personality & Social Psychology, 69,* 1166–1172.

Kenrick, D. T., Li, N. P., & Butner, J. (2003). Dynamical evolutionary psychology: Individual decision-rules and emergent social norms. *Psychological Review, 110,* 3–28.

Kenrick, D. T., & Luce, C. L. (2000). An evolutionary life-history model of gender differences and similarities. In T. Eckes & H. M. Trautner (Eds.), *The developmental social psychology of gender* (pp. 35–64). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Kenrick, D. T., Maner, J. K., Butner, J., Li, N. P., Becker, D. V., & Schaller, M. (2002). Dynamic evolutionary psychology: Mapping the domains of the new interactionist paradigm. *Personality & Social Psychology Review, 6,* 347–356.

Kenrick, D. T., Montello, D. R., Gutierres, S. E., & Trost, M. R. (1993). Effects of physical attractiveness on affect and perceptual judgment: When social comparison overrides social reinforcement. *Personality & Social Psychology Bulletin, 19,* 195–199.

Kenrick, D. T., Neuberg, S. L., & Cialdini, R. B. (2010). *Social psychology: Goals in interaction* (5th ed.). Boston, MA: Allyn & Bacon.

Kenrick, D. T., Neuberg, S. L., Griskevicius, V., Becker, D. V., & Schaller, M. (2010). Goal-driven cognition and functional behavior: The fundamental motives framework. *Current Directions in Psychological Science, 19,* 63–67.

Kenrick, D. T., Neuberg, S. L., Zierk, K., & Krones, J. (1994). Evolution and social cognition: Contrast effects as a function of sex, dominance, and physical attractiveness. *Personality & Social Psychology Bulletin, 20,* 210–217.

Kenrick, D. T., Nieuweboer, S., & Buunk, A. P. (2010). Universal mechanisms and cultural diversity: Replacing the blank slate with a coloring book. In M. Schaller, S. Heine, A. Norenzayan, T. Yamagishi, & T. Kameda (Eds.), *Evolution, culture, and the human mind* (pp. 257–272). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Kenrick, D. T., Sadalla, E. K., Groth, G., & Trost, M. R. (1990). Evolution, traits, and the stages of human courtship: Qualifying the parental investment model. *Journal of Personality, 58*, 97–116. Special issue on Biological Approaches to Personality.

Kenrick, D. T., Sadalla, E. K., & Keefe, R. C. (1998). Evolutionary cognitive psychology: The missing heart of modern cognitive science. In C. Crawford & D. L. Krebs (Eds.), *Handbook of evolutionary psychology* (pp. 485–514). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Kenrick, D. T., Sanabria, F., Sundie, J. M., & Killeen, P. R. (2010, January). *Game theory and social domains: How fitness interdependencies transform strategic decisions.* Paper presented at Society for Personality & Social Psychology, Las Vegas, NV.

Kenrick, D. T., & Sheets, V. (1994). Homicidal fantasies. *Ethology & Sociobiology, 14*, 231–246.

Kenrick, D. T., & Shiota, M. N. (2008). Approach and avoidance motivation(s): An evolutionary perspective. In A. J. Elliot (Ed.), *Handbook of approach and avoidance motivation* (pp. 273–288). New York, NY: Psychology Press.

Kenrick, D. T., & Sundie, J. M. (2007). Dynamical evolutionary psychology and mathematical modeling: Quantifying the implications of qualitative biases. In S. W. Gangestad & J. A. Simpson (Eds.), *The evolution of mind: Fundamental questions and controversies* (pp. 137–144). New York, NY: Guilford Press.

Kenrick, D. T., Sundie, J. M., & Kurzban, R. (2008). Cooperation and conflict between kith, kin, and strangers: Game theory by domains. In C. Crawford & D. Krebs (Eds.), *Foundations of evolutionary psychology* (pp. 353–370). New York, NY: Erlbaum.

Kenrick, D. T., Sundie, J. M., Nicastle, L. D., & Stone, G. O. (2001). Can one ever be too wealthy or too chaste? Searching for nonlinearities in mate judgment. *Journal of Personality & Social Psychology, 80*, 462–471.

Kenrick, D. T., Trost, M. R., & Sheets, V. L. (1996). The feminist advantages of an evolutionary perspective. In D. M. Buss & N. Malamuth (Eds.), *Sex, power, conflict: Feminist and evolutionary perspectives* (pp. 29–53). New York, NY: Oxford University Press.

Kesebir, S., Graham, J., & Oishi, S. (2010). A theory of human needs should be human-centered, not animal-centered: Commentary on Kenrick et al. (2010). *Perspectives on Psychological Science, 5*, 315–319.

Kingsolver, B. (1996). *High tide in Tucson.* New York, NY: HarperCollins.

Kirkpatrick, L. A. (2005). *Attachment, evolution, and the psychology of religion.* New York, NY: Guilford Press.

Krebs, D. L., & Van Hesteren, F. (1994). The development of altruism: Toward an integrative model. *Developmental Review, 14*, 1–56.

Kreitner, R., & Kinicki, A. (2008). *Organizational behavior* (8th ed.). New York, NY: McGraw-Hill.

Kurzban, R., Dukes, A., & Weeden, J. (2010). Sex, drugs, and moral goals: Reproductive strategies and views about recreational drugs. *Proceedings of the Royal Society, B, 277*, 3501–3508.

Kurzban, R., Tooby, J., & Cosmides, L. (2001). Can race be erased? Coalitional computation and social categorization. *Proceedings of the National Academy of Sciences, 98*, 15387–15392.

Lancaster, J. B. (1976). *Primate behavior and the emergence of human culture*. New York, NY: Holt.

Latané, B. (1996). Dynamic social impact: The creation of culture by communication. *Journal of Communication, 46*, 13–25.

Latané, B., & L'Herrou, T. (1996). Spatial clustering in the conformity game: Dynamic social impact in electronic groups. *Journal of Personality & Social Psychology, 70*, 1218–1230.

Latané, B., & Nowak, A. (1994). Attitudes as catastrophes: From dimensions to categories with increasing involvement. In R. R. Vallacher & A. Nowak (Eds.), *Dynamical systems in social psychology* (pp. 219–249). San Diego, CA: Academic Press.

Lewin, R. (1992). *Complexity: Life at the edge of chaos*. New York, NY: Macmillan.

Li, N. P., Bailey, J. M., Kenrick, D. T., & Linsenmeier, J. A. (2002). The necessities and luxuries of mate preferences: Testing the trade-offs. *Journal of Personality & Social Psychology, 82*, 947–955.

Li, N. P., & Kenrick, D. T. (2006). Sex similarities and differences in preferences for short-term mates: What, whether, and why. *Journal of Personality & Social Psychology, 90*, 468–489.

Li, Y. J., Cohen, A. B., Weeden, J., & Kenrick, D. T. (2010). Mating competitors increase religious beliefs. *Journal of Experimental Social Psychology, 46*, 428–431.

Li, Y. J., & Kenrick, D. T. (2010, January). *Mating motives make men loss averse*. Paper presented at Society for Personality & Social Psychology, Las Vegas, NV.

Lieberman, D., Tooby, J., & Cosmides, L. (2003). Does morality have a biological basis? An empirical test of the factors governing moral sentiments regarding incest. *Proceedings of the Royal Society of London, B, 270*, 819–826.

Lieberman, D., Tooby, J., & Cosmides, L. (2007). The architecture of human kin detection. *Nature, 445*, 727–731.

Little, A. C., Jones, B. C., & DeBruine, L. M. (2008). Preferences for variation in masculinity in real male faces change across the menstrual cycle: Women prefer more masculine faces when they are more fertile. *Personality & Individual Differences, 45*, 478–482.

Lyubomirsky, S. (2007). *The how of happiness: A scientific approach to getting the life you want*. New York, NY: Penguin.

Lyubomirsky, S., & Boehm, J. K. (2010). Human motives, happiness, and the puzzle of parenthood: Commentary on Kenrick et al. (2010). *Perspectives on Psychological Science, 5*, 327–334.

MacDonald, G., & Leary, M. R. (2005). Why does social exclusion hurt? The relationship between social and physical pain. *Psychological Bulletin, 131*, 202–223.

Maner, J. K., Kenrick, D. T., Becker, D. V., Delton, A. W., Hofer, B., Wilbur, C. J., & Neuberg, S. L. (2003). Sexually selective cognition: Beauty captures the mind of the beholder. *Journal of Personality & Social Psychology, 6*, 1107–1120

Maner, J. K., Kenrick, D. T., Becker, D. V., Robertson, T. E., Hofer, B., Neuberg, S. L., Delton, A. W., Butner, J., & Schaller, M. (2005). Functional projection: How fundamental social motives can bias interpersonal perception. *Journal of Personality & Social Psychology, 88*, 63–78.

Markus, H., & Zajonc, R. B. (1985). The cognitive perspective in social psychology. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology* (Vol. 1, pp. 137–230). New York, NY: Random House.

Martindale, C. (1980). Subselves. In L. Wheeler (Ed.), *Review of personality and social psychology* (pp. 193–218). Beverly Hills, CA: Sage.

Maslow, A. H. (1943). A theory of human motivation. *Psychological Review, 50*, 370–396.

Maslow, A. H. (1970). *Motivation and personality* (2nd ed.). New York, NY: Harper & Row.

Masters, W. H., & Johnson, V. E. (1970). *Human sexual inadequacy*. Toronto; New York: Bantam Books.

McIntyre, M., Gangestad, S. W., Gray, P. B., Chapman, J. F., Burnham, T. C., O'Rourke, M. T., & Thornhill, R. (2006). Romantic involvement often reduces men's testosterone levels—but not always: The moderating role of extrapair sexual interest. *Journal of Personality & Social Psychology, 91*, 642–651.

Miller, G. F. (2000). *The mating mind: How sexual choice shaped the evolution of human nature*. London, England: Heinemann.

Miller, N., & Dollard, J. (1941). *Social learning and imitation*. New Haven, CT: Yale University Press.

Muller, M. (2007). Chimpanzee violence: Femmes fatales. *Current Biology, 17*, R365–R366.

Mulvihill, D. J., Tumin, M. M., & Curtis, L. A. (1969). *Crimes of violence* (Vol. 2). Washington, DC: Government Printing Office.

Myers, D. G. (2009). *Psychology in everyday life*. New York, NY: Worth.

Nairne, J. S. (2003). *Psychology: The adaptive mind*. Belmont, CA: Wadsworth.

Navarrete, C. D., & Fessler, D. M. T. (2006). Disease avoidance and ethnocentrism: The effects of disease vulnerability and disgust sensitivity on intergroup attitudes. *Evolution & Human Behavior, 27*, 270–282.

Navarrete, C. D., Fessler, D. M. T., & Eng, S. J. (2007). Elevated ethnocentrism in the first trimester of pregnancy. *Evolution & Human Behavior, 28*, 60–65.

Navarrete, C. D., Olsson, A., Ho, A. K., Mendes, W. B., Thomsen, L., & Sidanius, J. (2009). Fear extinction to an out-group face: The role of target gender. *Psychological Science, 20*, 155–158.

Neuberg, S. L, Kenrick, D. T., & Schaller, M. (2010). Evolutionary social psychology. In S. T. Fiske, D. T. Gilbert, & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of Social Psychology* (5th ed., Vol. 2, pp. 761–796). New York, NY: Wiley & Sons.

Nowak, A., & Vallacher, R. R. (1998). *Dynamical social psychology*. New York, NY: Guilford Press.

Nowak, A., Vallacher, R. R., Tesser, A., & Borkowski, W. (2000). Society of self: The emergence of collective properties in self-structure. *Psychological Review, 107*, 39–61.

Öhman, A., Lundqvist, D., & Esteves, F. (2001). The face in the crowd revisited: A threat advantage with schematic stimuli. *Journal of Personality & Social Psychology, 80*, 381–396.

Öhman, A., & Mineka, S. (2001). Fears, phobias, and preparedness: Toward an evolved module of fear and fear learning. *Psychological Review, 108*, 483–522.

Otta, E., Queiroz, R. D. S., Campos, L. D. S., daSilva, M. W. D., & Silveira, M. T. (1998). Age differences between spouses in a Brazilian marriage sample. *Evolution & Human Behavior, 20*, 99–103.

Park, J. H., Faulkner, J., & Schaller, M. (2003). Evolved disease-avoidance processes and contemporary anti-social behavior: Prejudicial attitudes and avoidance of people with physical disabilities. *Journal of Nonverbal Behavior, 27*, 65–87.

Penn, D. J. (2003). The evolutionary roots of our environmental problems: Toward a Darwinian ecology. *Quarterly Review of Biology, 78*, 275–301.

Penton-Voak, I. S., Perrett, D. I., Castles, D. L., Kobayashi, T., Burt, D. M., Murray, L. K., et al. (1999). Menstrual cycle alters face preference. *Nature, 399*, 741–742.

Peplau, L. A., & Gordon, S. L. (1985). Women and men in love: Gender differences in heterosexual relationships. In V. E. O'Leary, R. K. Unger, & B. S. Wallston (Eds.), *Women, gender, and social psychology* (pp. 257–291). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Peterson, C., & Park, N. (2010). What happened to self-actualization? Commentary on Kenrick et al. (2010). *Perspectives on Psychological Science, 5*, 320–322.

Phelps, E. A., O'Connor, K. J., Cunningham, W. A., Funayama, E. S., Gatenby, J. C., Gore, J. C., & Banaji, M. R. (2000). Performance on indirect measures of race evaluation predicts amygdala activation. *Journal of Cognitive Neuroscience, 12*, 729–738.

Pinker, S. (1994). *The language instinct.* New York, NY: HarperCollins.

Pinker, S. (1997). *How the mind works.* New York, NY: Norton.

Pinker, S. (2002). *The blank slate.* New York, NY: Viking Penguin.

Pirsig, R. (1974). *Zen and the art of motorcycle maintenance: An inquiry into values.* New York, NY: William Morrow.

Presser, H. B. (1975). Age differences between spouses: Trends, patterns, and social implications. *American Behavioral Scientist, 19*, 190–205.

Profet, M. (1992). Pregnancy sickness as adaptation: A deterrent to maternal ingestion of teratogens. In J. H. Barkow, L. Cosmides, & J. Tooby (Eds.), *The adapted mind: Evolutionary psychology and the generation of culture* (pp. 327–366). New York, NY: Oxford University Press.

Prose, F. (2002). *The lives of the muses: Nine women and the artists they inspired.* New York, NY: HarperCollins.

Richerson, P. J., & Boyd, R. (1998). The evolution of human ultrasociality. In I. Eibl-Eibisfeldt & F. Salter (Eds.), *Ideology, warfare, and indoctrinability* (pp. 71–95). New York, NY: Berghahn Books.

Roese, N., Pennington, G. L., Coleman, J., Janicki, M., Li, N. P., & Kenrick, D. T. (2006). Sex differences in regret: All for love or some for lust? *Personality & Social Psychology Bulletin, 32*, 770–780.

Roese, N. J., & Olson, J. M. (1997). Counterfactual thinking: The intersection of affect and function. *Advances in Experimental Social Psychology, 29*, 1–59.

Rose, H., & Rose, S. (2000). Introduction. In H. Rose and S. Rose (Eds.), *Alas poor Darwin: Arguments against evolutionary psychology* (pp. 1–13). London: Harmony Books.

Rowe, D. C. (1996). An adaptive strategy theory of crime and delinquency. In J. D. Hawkins (Ed.), *Delinquency and crime: Current theories* (pp. 268–314). New York, NY: Cambridge University Press.

Rozin, P., Haidt, J., & McCauley, C. R. (2000). Disgust. In M. Lewis & J. M. Haviland-Jones (Eds.), *Handbook of emotions* (2nd ed., pp. 637–653). New York, NY: Guilford Press.

Rozin, P., & Kalat, J. W. (1971). Specific hungers and poison avoidance as adaptive specializations of learning. *Psychological Review,* 78, 459–486.

Sadalla, E. K., Kenrick, D. T., & Vershure, B. (1987). Dominance and heterosexual attraction. *Journal of Personality & Social Psychology, 52*, 730–738.

Sapolsky, R. M. (2002). *A primate's memoir: A neuroscientist's unconventional life among the baboons.* New York, NY: Scribner.

Schaller, M., Park, J. H., & Kenrick, D. T. (2007). Human evolution and social cognition. In R. I. M. Dunbar & L. Barrett (Eds.), *Oxford handbook of evolutionary psychology* (pp. 491–504). Oxford, England: Oxford University Press.

Schaller, M., Park, J. H., & Mueller, A. (2003). Fear of the dark: Interactive effects of beliefs about danger and ambient darkness on ethnic stereotypes. *Personality & Social Psychology Bulletin, 29,* 637–649.

Schmitt, D. P., & 118 Members of the International Sexuality Description Project. (2003). Universal sex differences in the desire for sexual variety: Tests from 52 nations, 6 continents, and 13 islands. *Journal of Personality & Social Psychology, 85,* 85–104.

Schoenberg, R. J. (1992). *Mr. Capone.* New York, NY: William Morrow.

Schredl, M. (2009). Sex differences in dream aggression. *Behavioral & Brain Sciences, 32,* 287–288.

Seamon, J. G. (1980). *Memory and cognition: An introduction.* New York, NY: Oxford University Press.

Segerstrele, U. (2000). *Defenders of the truth: The battle for science in the sociology debate and beyond.* Oxford, England: Oxford University Press.

Servadio, G. (1976). *Mafioso: A history of the Mafia from its origins to the present day.* New York, NY: Stein & Day.

Shapiro, J. R., Ackerman, J. M., Neuberg, S. L., Maner, J. K., Becker, D. V., & Kenrick, D. T. (2009). Following in the wake of anger: When not discriminating is discriminating. *Personality & Social Psychology Bulletin, 35,* 1356–1367.

Sharif, A. F., Norenzayan, A., & Henrich, J. (2010). The birth of high gods: How the cultural evolution of supernatural policing influenced the emergence of complex, cooperative human societies, paving the way for civilization. In M. Schaller, S. Heine, A. Norenzayan, T. Yamagishi, & T. Kameda (Eds.), *Evolution, culture, and the human mind* (pp. 119–136). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Sherman, P. W. (1988). The levels of analysis. *Animal Behavior, 36,* 616–619.

Sherry, D. F., & Schacter, D. L. (1987). The evolution of multiple memory systems. *Psychological Review, 94,* 439–454.

Sidanius, J., & Pratto, F. (1999). *Social dominance: An intergroup theory of social hierarchy and oppression.* New York, NY: Cambridge University Press.

Simpson, J. A., & Gangestad, S. W. (2001). Evolution and relationships: A call for integration. *Personal Relationships, 8,* 341–355.

Skinner, B. F. (1953). *Science and human behavior.* New York, NY: Free Press.

Stearns, S. C., Allal, N., & Mace, R. (2008). Life history theory and human development. In C. Crawford & D. Krebs (Eds.), *Foundations of evolutionary psychology* (pp. 47–70). New York, NY: Erlbaum.

Sundie, J. M., & Kenrick, D. T. (2006). Modular economics: Different bonds = different investments. *Psychological Inquiry, 17,* 56–59.

Sundie, J. M., Kenrick, D. T., Griskevicius, V., Tybur, J., Vohs, K., & Beal, D. J. (in press). Peacocks, Porsches, and Thorsten Veblen: Conspicuous consumption as a sexual signaling system. *Journal of Personality & Social Psychology.*

Tandon, A. (2004, May 2). Peacock in peril. *Tribune of India.* Retrieved from http://www.tribuneindia.com/2004/20040502/spectrum/main1.htm.

Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness.* New Haven, CT: Yale University Press.

Thibaut, J., & Kelley, H. H. (1959). *The social psychology of groups.* New York, NY: Wiley.

Thornhill, R., & Gangestad, S. W. (1999). The scent of symmetry: A human sex pheromone that signals fitness? *Evolution & Human Behavior, 20,* 175–201.

Todd, P. M., & Gigerenzer, G. (2007). Mechanisms of ecological rationality: Heuristics and environments that make us smart. In R. I. M. Dunbar & L. Barrett (Eds.), *Oxford handbook of evolutionary psychology* (pp. 197–210). Oxford, England: Oxford University Press.

Tooby, J., & Cosmides, L. (1992).The psychological foundations of culture. In J. H. Barkow, L. Cosmides, & J. Tooby (Eds.), *The adapted mind: Evolutionary psychology and the generation of culture* (pp. 19–136). New York, NY: Oxford University Press.

Townsend, J. M., & Levy, G. D. (1990a). Effects of potential partner's costume and physical attractiveness on sexuality and partner selection: Sex differences in reported preferences of university students. *Journal of Psychology, 124,* 371–376.

Townsend, J. M., & Levy, G. D. (1990b). Effects of potential partner's physical attractiveness and socioeconomic status on sexuality and partner selection. *Archives of Sexual Behavior, 19,* 149–164.

Trivers, Robert L. (1972). Parental investment and sexual selection. In B. G. Campbell (Ed.), *Sexual selection and the descent of man* (pp. 136–179). Chicago, IL: Aldine.

Turke, P. W., & Betzig, L. L. (1985). Those who can do: Wealth, status, and reproductive success on Ifaluk. *Ethology & Sociobiology, 6,* 79–87.

Twain, M. (1882). *The prince and the pauper.* New York, NY: James Osgood.

Tybur, J. M., Miller, G. F., & Gangestad, S. W. (2008). Testing the controversy: An empirical examination of adaptationists' attitudes toward politics and science. *Human nature: An interdisciplinary biosocial perspective, 18,* 313–328.

VanderLaan, D. P., & Vasey, P. L. (2008). Mate retention behavior of men and women in heterosexual and homosexual relationships. *Archives of Sexual Behavior, 37,* 572–585.

Van Orden, G. C. (2002). Nonlinear dynamics and psycholinguistics. *Ecological Psychology, 14,* 1–4.

Van Orden, G. C., Holden, J. G., & Turvey, M. T. (2003). Self-organization of cognitive performance. *Journal of Experimental Psychology-General, 132,* 331–350.

Veblen, T. (1899/1994). *The theory of the leisure class.* New York, NY: Mentor Books.

Vohs, K. D., & Luce, M. F. (2010). Judgment and decision making. In R. F. Baumeister & E. J. Finkel (Eds.), *Advanced social psychology: The state of science* (pp. 733–756). New York, NY: Oxford University Press.

Waldrop, M. M. (1992). *Complexity: The emerging science at the edge of order and chaos.* New York, NY: Simon & Schuster.

Weeden, J., Cohen, A. B., & Kenrick, D. T. (2008). Religious attendance as reproductive support. *Evolution & Human Behavior, 29,* 327–334.

Wilcoxon, H. C., Dragoin, W. B., & Kral, P. A. (1971). Illness-induced aversions in rat and quail: Relative salience of visual and gustatory cues. *Science, 171,* 826–828.

Wilson, D. S. (2002). *Darwin's cathedral: Evolution, religion, and the nature of society.* Chicago, IL: University of Chicago Press.

Wilson, D. S., Van Vugt, M., & O'Gorman, R. (2008). Multilevel selection theory and major evolutionary transitions: Implications for psychological science. *Current Directions in Psychological Science, 17*, 6–9.

Wilson, E. O. (1975). *Sociobiology: The new synthesis*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Wilson, M., & Daly, M. (1985). Competitiveness, risk taking, and violence: The young male syndrome. *Ethology & Sociobiology, 6*, 59–73.

Wolfgang, M. E. (1958). *Patterns in criminal homicide*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.

Д. Кенрик

Секс, убийство и смысл жизни

Перевел с английского С. Силинский

Заведующий редакцией	*П. Алесов*
Ведущий редактор	*И. Лебедева*
Научный редактор	*Е. Николаева*
Литературный редактор	*О. Андросик*
Художник	*К. Радзевич*
Корректор	*Н. Викторова*
Верстка	*Л. Егорова*

ООО «Мир книг», 198206, Санкт-Петербург, Петергофское шоссе, 73, лит. А29.

Налоговая льгота — общероссийский классификатор продукции ОК 005-93, том 2; 95 3005 — литература учебная.

Подписано в печать 11.05.12. Формат 70×100/16. Усл. п. л. 18,060. Тираж 3000. Заказ 5953.

Отпечатано по технологии CtP в ИПК ООО «Ленинградское издательство»
194044, Санкт-Петербург, ул.Менделеевская, д. 9
Телефон/факс: (812) 495-56-10.

СЕРИЯ «МАСТЕРА ПСИХОЛОГИИ»

П. Экман

ПСИХОЛОГИЯ ЭМОЦИЙ

2-е издание



Что играет решающую роль в управлении поведением? Что читается по лицам и определяет качество нашей жизни? Что лежит в основе эффективного общения? Что мы испытываем с самого раннего детства? На все эти вопросы ответ один – эмоции. Эмоции явные, скрытые, контролируемые. Распознавать, оценивать, корректировать их на ранних стадиях у себя и у других научит книга Пола Экмана, книга tour de force. Откройте для себя его новую книгу, ценнейшее учебное пособие для изучающих психологию, связи с общественностью, менеджмент. Издание изобилует интересными фактами, случаями из жизни и конкретными практическими рекомендациями, а удачная подборка фотографий превосходного качества не оставит равнодушными даже самых строгих читателей.

Краткое содержание





Дуглас Кенрик – профессор Аризонского университета, коллега и соавтор Роберта Чалдини, признанный специалист в области эволюционнной и социальной психологии.

Перед вами новая книга известного американского психолога Дугласа Кенрика. Рассматривая человеческую природу с позиций эволюционной психологии, автор приходит к выводу, что за цивильным фасадом скрывается довольно дикое нутро и что люди гораздо больше похожи на завывающих гиен и кричащих бабуинов, чем мы привыкли думать, со всеми своими гомицидальными тенденциями и сексуальными фантазиями. А иррациональное поведение людей на самом деле глубоко рационально, включая расовые предрассудки, склонность к однодневным стоянкам и чрезмерное потребление.

Хотя наши головы полны предрассудков и предубеждений, по своей сути мы до сих пор все те же пещерные жители, корыстные и примитивные. Автор вскрывает истинную природу социальных проблем, международных конфликтов и глобальных рынков, поражая читателя яркими метафорами и нестандартными жизненными примерами и давая новые ответы на наиболее важные вопросы современной реальности.



ISBN 978-5-459-01125-8

9 785459 011258

Заказ книг:

197198, Санкт-Петербург, а/я 127
тел.: (812) 103-73-74, postbook@piter.com

61093, Харьков-93, а/я 9130
тел.: (057) 712-27-05, piter@kharkov.piter.com